

1-1-1994

Vale la pena privatizar

Juan Gabriel Gómez Campos
Universidad de La Salle, Bogotá

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/maest_administracion

Citación recomendada

Gómez Campos, J. G. (1994). Vale la pena privatizar. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/maest_administracion/295

This Tesis de maestría is brought to you for free and open access by the Facultad de Ciencias Administrativas y Contables at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Maestría en Administración by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

FM
81.94
6633v

UNIVERSIDAD CATOLICA DE LA SALLE

JUAN GABRIEL GOMEZ CAMPOS 811933

*UNIVERSIDAD CATOLICA DE LA SALLE
FACULTAD DE POSTGRADO
SANTAFE DE BOGOTA, D.C.
1.994*

VALE LA PENA PRIVATIZAR ?

JUAN GABRIEL GOMEZ CAMPOS

*Trabajo de Grado presentado como
requisito para optar al título de
Magister en Administración de
Empresas.*

Director. Doctor, MIGUEL AMAYA.

*UNIVERSIDAD CATOLICA DE LA SALLE
FACULTAD DE POSTGRADO
SANTAFE DE BOGOTA, D.C.
1.994*

"Ni la Universidad, ni el Asesor, ni el Jurado calificador, son responsables de las ideas expuestas por el graduando".

Artículo 97. del Reglamento estudiantil.

LISTA DE CUADROS

CUADROS

TEMA

<i>No. 1.</i>	<i>Tendencias de la Liberación</i>
<i>No. 2.</i>	<i>Tarifas</i>
<i>No. 3.</i>	<i>Operadores de Servicio Telefónico</i>
<i>No. 4.</i>	<i>Ingreso Percápita</i>
<i>No. 5.</i>	<i>Densidad Telefónica</i>
<i>No. 5A.</i>	<i>Densidad Telefónica Empresas Asociadas</i>
<i>No. 6.</i>	<i>Tasas Máximas de Crecimiento</i>
<i>No. 7.</i>	<i>Países menos desarrollados</i>
<i>No. 8.</i>	<i>Crecimiento esperado año 2000</i>
<i>No. 9.</i>	<i>P Y G Telecom</i>
<i>No. 10.</i>	<i>P Y G Asociadas</i>



TABLA DE CONTENIDO

	<i>Pag.</i>
INTRODUCCION	
1. ANTECEDENTES	5
1.1. OBJETIVOS DE LOS PROGRAMAS DE PRIVATIZACION	6
1.1.1. Mejorar la Eficiencia Interna	6
1.1.2. Reducir el Déficit Fiscal	6
1.1.3. Reducir el Rol del estado	6
1.1.4. Aliviar los problemas salariales del sector público	7
1.1.5. Aumentar el número de accionistas	8
2. DEFINICION PRIVATIZACION	10
3. ESTRATEGIAS DE PRIVATIZACION	14
4. SECTOR DE TELECOMUNICACIONES	16
5. IMPORTANCIA ECONOMICA DE LAS TELECOMUNICACIONES	18
6. CAMBIO EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES	20
6.1. LAS CONDICIONES TECNICAS Y LA DIVERSIDAD DE SERVICIOS	21
7. CONTEXTO INTERNACIONAL	27
7.1. EUROPA OCCIDENTAL	27
7.2. ASIA - PACIFICO	30
7.3. NUEVA ZELANDIA	30
7.4. AUSTRIA	31
7.5. AMERICA	32

8.	LA REGULACION EN TELECOMUNICACIONES	39
8.1	LA POLITICA DE REGULACION EN TELECOMUNICACIONES	39
8.1.1.	<i>El Desmembramiento de las empresas.</i>	40
8.1.2.	<i>Estímulo a la competencia y ruptura de los monopolios</i>	41
8.1.3.	<i>La interconexión entre operadores y las participaciones</i>	50
8.1.4.	<i>La Política de tarifas o "Control de Precios"</i>	52
9.	EL MERCADO DE TELECOMUNICACIONES	57
9.1.	EL MERCADO DE EQUIPOS Y MATERIALES DE COMUNICACION	57
9.2.	CONSTRUCCION DE REDES	60
9.3.	SERVICIO	65
10.	BREVE HISTORIA DE LAS TELECOMUNICACIONES EN COLOMBIA	68
10.1.	CLASE DE EMPRESAS QUE PRESTAN EL SERVICIO	82
10.1.1.	<i>Las telefónicas departamentales o municipales</i>	82
10.1.2	<i>Telecom, única en prestar servicio nacional</i>	83
11.	REGLAMENTACION EN TELECOMUNICACIONES.	85
12.	LOS DETERMINANTES DEL SERVICIO : DEMANDA Y OFERTA	87
12.1	LOS DETERMINANTES DE LA OFERTA DE TELECOMUNICACIONES	92
13.	DENSIDAD TELEFONICA	95
13.1	DISPARIEDAD DEL DESARROLLO	96
13.2	DISPARIEDAD EN MATERIA DE REDES Y CALIDAD DEL SERVICIO	100
13.3	LA SITUACION COLOMBIANA EN COBERTURA DENSIDAD Y PROYECTOS	103
14.	DECISIONES	111
15.	CONCLUSIONES	116
	BIBLIOGRAFIA	
	ANEXOS	
	TABLA DE CUADROS	

LISTA DE CUADROS

CUADROS

TEMA

<i>No. 1.</i>	<i>Tendencias de la Liberación</i>
<i>No. 2.</i>	<i>Tarifas</i>
<i>No. 3.</i>	<i>Operadores de Servicio Telefónico</i>
<i>No. 4.</i>	<i>Ingreso Percápita</i>
<i>No. 5.</i>	<i>Densidad Telefónica</i>
<i>No. 5A.</i>	
<i>No. 6.</i>	<i>Tasas Máximas de Crecimiento</i>
<i>No. 7.</i>	<i>Países menos desarrollados</i>
<i>No. 8.</i>	<i>Crecimiento esperado año 2000</i>
<i>No. 9.</i>	<i>P Y G Telecom</i>
<i>No. 10.</i>	<i>P Y G Asociadas</i>

INTRODUCCION

Cuando nos cuestionamos acerca de la organización de las empresas prestadoras de los servicios públicos, siempre pensamos en dos alternativas, es Pública o Privada?; sin embargo nunca consideramos otra u otras alternativas que pudieran ser más beneficiosas para el país, y que no siguieran tanto los cambios económicos internacionales solo por considerarlos de moda o por ser una imposición.

Oscilamos siempre como un péndulo, primero, que los servicios públicos deben ser prestados por los particulares, luego y ante la imposibilidad de financiarlos y asegurar el cubrimiento total sin favoritismos, optamos por estatizar los servicios y comprar a los particulares hasta los negocios más simples, en la década de los 80 vuelve y nace la ola privatizadora y nos inclina sin detenernos a hacer un análisis profundo de los avances y experiencias a privatizar todo, no importa menospreciar el desarrollo obtenido por algunas empresas colombianas que son tomadas como modelo a nivel internacional, por su avance en tan corto tiempo, por su trabajo a lo

criollo, y por su desarrollo alcanzado con los recursos existentes. que a propósito son bastante escasos. y pensar sin mas. porque de pronto nadie esta interesado en hacerlas ver como lo que son y permitir venderlas o cambiar sin necesidad ni son.

Son varias las experiencias que existen en el país. pero nuestro propósito es después de hacer un recorrido por todos los caminos privatizadores que existen hoy en el mundo y brindar una imagen real del maravilloso negocio de las telecomunicaciones. que despierta los apetitos de cualquier inversionista, invitarlos a conocer qué son las Empresas Telefónicas Asociadas. cómo funcionan, y cuál sería su futuro si continuasen como hasta ahora lo vienen haciendo.

No se pretende defender en ningún momento la ineficiencia de la gran mayoría de empresas del estado. por lo contrario. se busca es conseguir un camino que las haga mas ágiles y que contribuyan de una forma mas real al desarrollo del país.

Por ser Colombia. un país excepcional en la organización del sector de telecomunicaciones y un multi país por su disparidad geográfica. económica. y

social se debe hacer un profundo análisis de la conveniencia de modificar la estructura actual de funcionamiento: mientras en el resto del mundo se piensa en privatizar para dividir la empresa de telecomunicaciones estatal o privada, como en el caso de los Estados Unidos por regiones y separar la prestación de los servicios de larga distancia de la local y de los servicios de valor agregado, en Colombia, se cuenta hoy con 26 operadores de telefonía local y uno de larga distancia que presta también el servicio de telefonía local en donde los municipios se han visto impedidos por insuficiencia en sus recursos para prestar este tipo de servicios.

Aunque se han privatizado muchas industrias, a menudo el sector de telecomunicaciones es uno de los primeros candidatos a la innovación y se destaca respecto a otros sectores que también han sido privatizados. Por ejemplo, la venta de acciones de la NTT en Japón fue la mayor oferta pública inicial de todas las empresas en todos los sectores privatizados en el decenio de 1980, y cuatro de las ventas privadas más importantes en el último decenio fueron las de operadores de telecomunicaciones.

El indicador más utilizado a nivel internacional para reconocer el desarrollo en telecomunicaciones de un país, es la densidad telefónica (número de líneas por cada 100 habitantes), sin embargo, no podemos olvidarnos que en Colombia se mueven los negocios, las actividades sociales, y culturales en un triángulo definido como el productivo conformado por las ciudades de Bogotá, Cali y Medellín, quienes a su vez corresponden con el más alto índice de densidad telefónica, en las demás ciudades los negocios son más reducidos y el nivel de ingresos de los habitantes es más bajo. Si se considera el sector rural la panorámica es más preocupante debido al alto grado de emigración a las ciudades principales por factores sociales, como la inseguridad y la violencia.

Hasta ahora no existe un indicador idóneo que refleje verdaderamente el desarrollo en telecomunicaciones, las organizaciones internacionales como la UIT buscan definir este indicador que agrupe variables como cobertura, distribución de abonados, costos, calidad de servicio, modernidad, nivel de ingresos entre otros; por consiguiente este estudio hace un análisis de la densidad telefónica actual y esperada de las empresas telefónicas asociadas comparada con la de el país.

1. ANTECEDENTES

La Práctica de la Intervención estatal en la vida económica de la sociedad difiere para los distintos países. En los países desarrollados surgió de la necesidad de mejorar los niveles de bienestar de la población, bajo la consideración de que el mercado por sí solo no podía garantizar una distribución equitativa del ingreso. En los países en desarrollo, ante la necesidad de incluir procesos de industrialización hasta hace algunos años la política económica puso el mayor énfasis en esa estrategia, la cual incluía amplia participación del sector público, como creador de empresas, con miras a satisfacer la demanda interna de bienes y servicios, estimular la participación de nuevos sectores y al mismo tiempo ampliar el mercado interno. En el caso colombiano el liderazgo lo ejercieron las entidades financieras de fomento, principalmente el Instituto de Fomento Industrial (IFI).

En la última década casi todos los países del mundo han emprendido procesos más o menos ambiciosos de privatizaciones; los objetivos buscados son diferentes,

según la situación específica de cada sociedad y de quienes proponen la privatización.

1.1 OBJETIVOS DE LOS PROGRAMAS DE PRIVATIZACION

1.1.1 Mejorar la eficiencia interna: Se incrementan los incentivos de la empresa para reducir los costos y fijar precios sobre la base de esos costos, dependiendo del grado de competencia y regulación en el que la empresa deba operar.

1.1.2 Reducir el déficit fiscal y los requerimientos de endeudamiento: Existe cierto consenso en que las privatizaciones tienen el impacto deseado, esto es, ayudan a lograr las metas que los gobiernos se imponen como parte de sus programas de estabilización monetaria y saneamiento fiscal.

1.1.3 Reducir el rol del estado: El redimensionamiento del estado es uno de los objetivos claros de los gobiernos actuales.

Una de las grandes debilidades de las empresas

públicas, es su vulnerabilidad de las distintas intervenciones de funcionarios públicos, en fines políticos de corto plazo.

La privatización, al menos en teoría, da a los administradores de la empresa, la posibilidad de tomar decisiones independientes, existen sin embargo, aquellos que piensan que esto es posible, sin necesidad de cambios en la propiedad.

1.1.4 Aliviar los problemas salariales del sector público: Las privatizaciones también se perciben desde el punto de vista laboral, generalmente las relaciones sindicato-gobierno en las empresas públicas no son buenas. El gobierno puede aumentar su poder monopolítico de los sindicatos, si los ministros y directores de las empresas públicas tienen pocos incentivos para reducir los costos laborales y una bolsa sin fondo visible para financiar las demandas salariales. Sin embargo, la privatización de una empresa no necesariamente reduce el poder sindical.

Ciertamente, no reduce los costos y el daño de una huelga, si el poder monopolítico persiste, es más, se

puede argumentar que el gobierno está en mejores condiciones que el sector privado de soportar presiones sindicales, ya que poseen mayores recursos, y en virtud de su relación con distintos grupos económicos tiene razones de peso para no llegar a acuerdos extremadamente generosos, con un grupo determinado.

1.1.5 Aumentar el número de accionistas: Principalmente a empleados de la misma, se ofrecen títulos de las empresas públicas con importantes descuentos o incentivos para los pequeños inversionistas, promoviendo la participación en la propiedad.

Muy frecuentemente los gobiernos no tienen objetivos claros para realizar privatizaciones. Hay conceptos e ideas generales; debe reducirse el gasto público, la economía debe ser más eficiente, el estado no debe estar en actividades productivas y debe dedicarse a sus actividades prioritarias, incrementar la tendencia de acciones o el capitalismo popular etc. todos estos objetivos generales deberán ser precisados, de tal manera que puedan ser expuestos y defenderlos entre los

políticos y la opinión pública.

Además, el gobierno deberá precisar otros objetivos, determinar cuál es el ámbito, o las empresas que se privatizarán, los plazos para efectuar las ventas, compradores objetivo etc. Esta definición permitirá una actuación más clara y eficiente por parte del gobierno, así como la delimitación de la acción en el campo político y administrativo a los objetivos concretos.

- En la última década, casi todos los países del mundo han emprendido procesos más o menos ambiciosos de privatización. los objetivos buscados son muy diferentes, según la situación específica de cada sociedad y de quienes proponen la privatización.

- En Europa Oriental los gobiernos comunistas comenzaron el proceso de privatización con el fin de lograr una economía más eficiente, pero los partidarios de una renovación democrática que derrotaron a los partidos

comunistas tradicionales en 1.989 apoyaron la privatización como un mecanismo de transformar políticamente a sus sociedades, para abrir el camino de la descentralización y la democratización .

En Inglaterra inicialmente el principal objetivo de la privatización era la mayor eficiencia. y ubicar la economía inglesa en una senda de crecimiento económico más acelerado, pero con el tiempo fue ganando terreno la idea de que un objetivo fundamental de la privatización era crear el capitalismo popular a través de la democratización de la propiedad de las sociedades anónimas.

La idea de que el aumento de propietarios, que haría posible la privatización de las grandes empresas estatales crearía un mayor apoyo político al programa de fomento de la libre empresa, que estaba impulsando el gobierno de Margareth Thatcher.

En este caso también la privatización no solo tenía

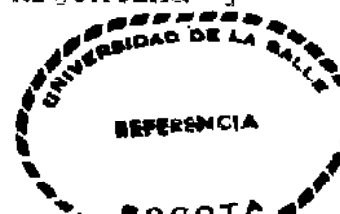
como objetivo la eficiencia, sino que se consideró como un mecanismo efectivo para cambiar la naturaleza de la sociedad.

- En Estados Unidos la privatización tenía como objetivo la reducción del déficit fiscal. Teniendo en cuenta el compromiso de no subir impuestos y paralelo al de aumentar los gastos en defensa, la venta de activos del gobierno era una estrategia para tratar de equilibrar las cuentas fiscales.
- En Francia, Inglaterra y Portugal los programas de privatización tuvieron otro efecto: el de aumentar el tamaño y las transacciones en las Bolsas de Valores, llevando a un desarrollo interesante de Mercado de capitales.
- En Chile, por el contrario, el programa de privatización se utilizó para aumentar la entrada de capital extranjero, mientras que en Francia e Inglaterra los procesos de privatización adoptados limitaba la compra por

extranjeros de la propiedad estatal a porcentajes reducidos.

- En otros países, la privatización también tenía el objetivo de eliminar subsidios y distorsiones de precios que estaban llevando a un mal uso de los recursos en la sociedad. El supuesto en esos casos es que la propiedad pública debido a la distribución de fuerzas dentro de la organización política de los procesos politizados de toma de decisiones a nivel de la empresa estatal inevitablemente lleva a distorsionar en los precios que generan un mal uso de los recursos escasos de la sociedad.

En el contexto latinoamericano la crisis fiscal y la reducción de los flujos de crédito nuevo han impedido a los gobiernos continuar financiando las empresas estatales ineficientes. Esto ha forzado procesos de privatización, que se desarrollan con gran fuerza en países como México, Venezuela, Chile, Argentina y Jamaica.



2. DEFINICION PRIVATIZACION

Existen muchas formas de definir la privatización, para nuestro caso se considera, que el término "Privatización" se refiere a cualquier traspaso de actividad del sector público al privado. Ello pueda suponer simplemente la introducción de capital o conocimiento de gestión privados en una actividad del sector público, pero lo más corriente es que representa la transferencia al sector privado de la propiedad de las empresas públicas.

En todo el mundo se aplica actualmente políticas de privatización. En el reino unido, Japón y otros países industrializados al igual que en algunas otras economías más reducidas como la nuestra, países en desarrollo de todos los tamaños, desde la Argentina hasta Granada han privatizado algunas compañías importantes de servicios públicos, a menudo con la ayuda de grandes sociedades multinacionales.

3. ESTRATEGIAS DE PRIVATIZACION

Existe un buen número de técnicas para comprar una empresa de propiedad del estado, entre ellas se encuentra la de los trueques de deuda por acciones, aplicados a países de tercer mundo, o se pueden aplicar planes para que los trabajadores posean acciones, que en realidad son pocos los ejemplos pero cuando se han dado los resultados han sido satisfactorios.

Sin embargo si se trata de un examen en forma completa, en realidad solo hay tres métodos de transferir activos del gobierno al sector privado, se puede negociar en privado con uno o más compradores potenciales; se puede sacar una empresa a subasta pública y negociar en el mejor postor, o se pueden emitir acciones en la bolsa de valores local.

En Colombia es más probable utilizar las subastas públicas que negociaciones privadas por la necesidad de transparencia en los contratos. No obstante, pasar por la bolsa de valores es el mejor modo de hacer que haya

muchos propietarios de una empresa descentralizada y de lograr lo que se llama "Capitalismo Popular".¹

¹Perspectivas Económicas No. 70, Santafé de Bogotá 1990

4. SECTOR DE TELECOMUNICACIONES

Las telecomunicaciones constituyen un sector de crucial importancia en el crecimiento y desarrollo económico de un país. Dicho sector es un medio que contribuye al fortalecimiento de los mercados locales, regionales, nacionales, e internacionales, en la medida en que crea las bases objetivas para agilizar el flujo de información sobre oferta y demanda entre los diferentes agentes económicos; además, influye en la toma de decisiones en todos los niveles de la actividad económica y de otros campos. Vale la pena afirmar que la mayor integración de un país depende en buena parte, de su infraestructura básica en telecomunicaciones, toda vez que ésta permite la constitución de mercados regionales, nacionales, el funcionamiento adecuado de precios y por consiguiente el mejoramiento de los procesos productivos y de comercialización.

Es, en últimas, motor de desarrollo por el servicio en sí mismo, y por su efecto multiplicador sobre todo el aparato productivo.

A comienzos de 1992 en Colombia, mediante la presentación del proyecto de ley 33 el gobierno Nacional planteo la necesidad de reestructurar las telecomunicaciones. e incluyo la privatización de Telecom como uno de los mecanismos para llegar a los objetivos propuestos. Reconociendo la importancia del sector se estima conveniente analizar las particularidades tanto en el campo tecnológico, como en el ámbito financiero, a fin de conocer en detalle lo que se propone privatizar.

5. LA IMPORTANCIA ECONOMICA DE LAS TELECOMUNICACIONES

Las telecomunicaciones afectan a la vida de un número creciente de habitantes del planeta. La mayoría de la gente de los países industrializados y cada vez más personas de los países en desarrollo, dan por sentada la existencia del teléfono. Las telecomunicaciones se han convertido en un equipo indispensable de la vida del siglo XX, al igual que el automóvil o el aparato de televisión.

La repercusión económica de las telecomunicaciones es enorme como industria creciente de por sí y en término de su influencia en el desarrollo económico. Las telecomunicaciones hacen que el mundo sea más pequeño y crean nuevas avenidas de información para el intercambio de datos electrónicos a gran velocidad. Las repercusiones sociales de las telecomunicaciones tiene un amplio alcance, los teléfonos móviles, la televisión por satélite y los cajeros automáticos son solo algunos ejemplos de como las telecomunicaciones están cambiando la forma en que la gente se comunica.

se informa o hace negocios. Las telecomunicaciones benefician también el medio ambiente, la difusión de información en forma electrónica es una alternativa más benigna para el medio ambiente que la del desplazamiento de artículos o personas.

Entre las características del sector de telecomunicaciones se encuentra la exigencia de realizar fuertes inversiones iniciales, y la presencia de costos decrecientes a medida que se amortiza la inversión y se utiliza plenamente la capacidad instalada de los equipos.

La dinámica de las telecomunicaciones, tanto sus avances tecnológicos como la generación de recursos, es un hecho evidente, y ello hace que el interés de los gobiernos se centre en profundizar su desarrollo, dada su incidencia en la economía.

6. CAMBIO EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES

Hace no más de un decenio, la forma de estructurar el servicio de telecomunicaciones en los diferentes países era relativamente similar. En la mayor parte de los países la administración de correos, telégrafos y teléfonos era de propiedad estatal. En general, se estimaba que a causa de los elevados costos de la infraestructura, las necesidades de la armonización de la red y la obligación de prestar un servicio universal, las telecomunicaciones eran un monopolio natural.¹

Durante los años ochenta, varios acontecimientos fundamentales modificaron estos preconceptos y provocaron cambios espectaculares en el sector de las telecomunicaciones de cierto número de países.

Aunque algunas tendencias venían influyendo en el sector de servicios de telecomunicaciones desde los años setenta, fue la agrupación de esas tendencias a

¹Informe sobre el desarrollo mundial de telecomunicaciones. Buenos Aires:UIT, 1994.p.56. 1.

principios del decenio de 1980 lo que condujo a importantes cambios.

6.1 LAS CONDICIONES TECNICAS Y LA DIVERSIDAD DE SERVICIOS.

Los cambios técnicos se expresan en el enlace entre la comunicación y la informática y se difunden a partir de la ampliación del mercado de las comunicaciones y la diversificación del servicio. Algunas de las características adquiridas en otros países han sido asimiladas en Colombia con las dificultades inherentes a un país que no produce equipos y la necesidad de adoptar los avances técnicos y las nuevas formas de regulación de la actividad y de prestación de servicios.

Nacidas y desarrolladas independientemente las dos actividades se integran rápidamente abriendo las puertas a una gama de posibilidades que transforman la esfera tradicional de las comunicaciones. La comunicación telefónica es, en esencia, un transporte de voz y la incorporación de la electrónica lo

transforma en transporte de datos y correo con amplia variedad de aplicaciones. Al agregársele la información unidimensional el espectro se amplía hacia la radio y la televisión incluyendo imagen y sonido. La ruptura de las fronteras tecnológicas en estos campos es la fuente del nuevo manejo de las telecomunicaciones.

La transmisión de la información en sus dos vertientes se ha transformado. La unidireccional, radio y televisión, se combina con la telefonía para la transmisión de datos, apareció el videotex y la videoconferencia al tiempo que se difunde la señal de televisión por satélite y proliferan las antenas parabólicas y el Tv-cable; todo ello supera el manejo de las ondas hertziana. En la bidireccional, telefónica, apareció primero el telex como mecanismo de transmisión de textos, posteriormente desplazado por el fax y las otras formas de correo electrónico de mayor velocidad. El enlace con medios de difusión satelital y de fibra óptica abre las puertas a otras alternativas de comunicación como la telefonía celular y la posibilidad de hacerla circular por la señal de tv-

cable, así lo hacen US West, Nymex y Southwestern Bell en Inglaterra con una suscripción de 100.000 usuarios de cable y esperan hacerlo las Baby Bells de Estados Unidos para tener acceso a la larga distancia.

La digitalización de la comunicación, fue el primer paso en el enlace de usuarios, grandes consumidores que requieren de tratamiento especial. La unión entre la electrónica y el espacio condujo a los satélites geostacionarios por los que se transmiten conversaciones telefónicas, programas de televisión y datos a grandes velocidades dirigidas a ese pequeño grupo de consumidores. El acceso se obtiene mediante el arriendo de circuitos telefónicos cuyo costo ha disminuido rápidamente en los últimos años y su uso contribuyó a la aparición de sociedades privadas que explotan el servicio en emisiones de televisión, enlaces telefónicos de larga distancia y, principalmente, en comunicaciones de valor agregado como las videoconferencias y el videotex. Su uso es factible para las comunicaciones dirigidas a multipuntos de llegada como la larga distancia pero no es el óptimo para aquellas que se realizan en redes

locales donde la fibra óptica es el material más eficiente.

Inicialmente las comunicaciones se hicieron por cable telegráfico, el cual no fue eficiente para la telefonía de larga distancia que debía hacerse por radio. El cable evolucionó hasta la fibra óptica que permite transmisiones de alto caudal, a un costo inferior en un 40% al del sistema de cable coaxial de cobre. Por este medio está proyectada la construcción de las Redes Digitales de Servicios Integrados RDSI, que reposa en la utilización de circuitos integrados que permiten comunicaciones más rápidas y fáciles, tratadas por computadoras que son la base de las comunicaciones de valor agregado, voz, datos e imagen simultáneamente. La construcción de redes implica cablear el mundo con la optoelectrónica mientras subsiste el interrogante de quien lo debe liderar dado el enorme costo que representa.

Finalmente los últimos avances en comunicaciones tienden a convertir la televisión en un instrumento interactivo que sirva de terminal de la superautopista

de información que se está construyendo y que se ofrece como los paquetes de "servicios de comunicación personal" SCP. El paquete ofrecido es la combinación de varias tecnologías: teléfono, fax, televisión, video, computador, etc, con el objetivo de utilizar la televisión como un medio para jugar, ordenar pedidos, consultar clientes, acceder a bases de información, leer periódicos, escoger películas y comunicarse telefónicamente. A todas estas posibilidades se le llama la "superautopista" de la información y los pioneros son el Minitel francés y los SCP de Estados Unidos. Por este medio se podrán integrar el sistema de tv-cable y la comunicación telefónica y se romperá el monopolio natural de las redes públicas de telecomunicaciones.

En síntesis, los movimientos confluyen hacia los servicios de comunicación personal con la televisión como instrumento interactivo y la superación de los monopolios naturales de las redes telefónicas. Los operadores de larga distancia buscan crear su red alterna local mediante el acceso a la telefonía celular y los paquetes de servicios integrados, mientras que

los operadores locales buscan alternativas para superar la carencia del servicio de larga distancia mediante el TV-cable y las alianzas entre operadores para fortalecer su posición en telefonía celular. La telefonía celular, la televisión por cable y los teléfonos con video son los instrumentos de la nueva competencia y la delantera en la construcción de la "superautopista" ya la tiene, el operador telefónico de los Estados Unidos (AT&T) por lo que el futuro se vislumbra con riesgos de competencia desigual.

7. CONTEXTO INTERNACIONAL.

7.1 Europa occidental.

El Reino Unido es el único país de Europa Occidental, en el cual el principal operador de Telecomunicaciones esta totalmente privatizado. (Véase cuadro 1)

Algunos operadores de Telecomunicaciones como la telefónica de España o SIP de Italia son de propiedad parcialmente privada. En Suecia se ha concedido licencia a un nuevo operador privado para que compita con el operador de Telecomunicaciones de propiedad estatal. En Finlandia, las empresas privadas y las cooperativas regionales compiten con el operador estatal.

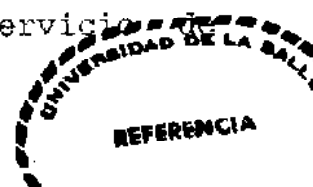
Aunque muchos países de Europa Occidental han comenzado a abrir a la competencia sus mercados de equipos y servicios de valor agregado, los únicos países que actualmente utilizan la competencia en los servicios básicos son el Reino Unido, Finlandia y Suecia. En el Reino Unido ha habido una apertura progresiva hasta la

plena competencia.

En Finlandia las empresas de centrales locales están autorizadas a competir con Telecom Finlandia, para prestar servicios de larga distancia, mientras que Telecom Finlandia esta autorizada a ofrecer servicios básicos en las zonas de servicio de las empresas locales. En Suecia la nueva empresa de telecomunicaciones Tele2 compite con Telia.

Todos los países Nórdicos (excepto Islandia), así como el Reino Unido, Francia, Alemania y Portugal, han concedido licencias por lo menos a otro operador de servicios celulares para que compita con el principal operador de Telecomunicaciones. En la mayoría de los casos esa licencia se refiere a la prestación de servicios celulares digitales. Alemania y el Reino Unido también han concedido licencia a operadores para la prestación de servicio de telecomunicaciones personales.

Actualmente la mayoría de los países de la Unión Europea autorizan la competencia en servicio



comunicación de datos y algunos de ellos incluido Alemania y el Reino Unido también en servicios por satélites.

En el Reino Unido se separaron en 1968 los servicios de correo y telecomunicaciones, que hasta entonces formaban conjuntamente la Oficina General de Correos. La rama de comunicaciones, (Erisush Telecom) se estableció como empresa pública en 1988 y fue parcialmente privatizada en 1984 cuando el gobierno vendió el 51% de la empresa directamente al público, en 1991 se autorizó otro ofrecimiento y el tercero se terminó en 1993, actualmente Erisush Telecom es totalmente privada.

El Reino Unido fue el primer país europeo en autorizar la competencia en infraestructura. Esta comenzó con un duopolio en 1982, cuando se le concedió a Mercury Communications, y Bell Canada una licencia para competir con Erisush Telecom.

7.2 Asia - Pacífico.

Australia, Japón y Nueva Zelanda han marchado a la cabeza de los cambios de la región Asia - Pacífico. Los tres privatizaron total o parcialmente las empresas de telecomunicaciones durante el decenio de 1980 e introdujeron la competencia. En otros lugares de la región también se produjeron cambios. Corea introdujo la competencia en las comunicaciones internacionales y junto con Malasia y Singapur, privatizó parcialmente a su empresa pública de telecomunicaciones.

Otros países de la región han introducido cambios en el sector a través de la competencia en servicios celulares y de valor agregado, autorizando a prestar sus servicios a los operadores privados o transformando en sociedades a sus principales empresas de telecomunicaciones, aunque estas siguen siendo de propiedad estatal.

7.3 Nueva Zelanda.

En 1987 se le concedió licencia a Telecom Corporation

of New Zealand, empresa de propiedad estatal recientemente constituida, para proporcionar todos los servicios de telecomunicaciones que previamente prestaba la anterior oficina de correos. A diferencia de las privatizaciones parciales que había tenido lugar en todo el mundo y a pesar de la oposición pública, en 1990 el gobierno vendió el 100% de sus acciones en Telecom Nueva Zelanda. El gobierno de Nueva Zelanda se quedó con una participación denominada Kiwi, la cual obliga a la empresa recientemente privatizada a cumplir con las restricciones en materia de propiedad extranjera y otras responsabilidades, tales como las de llamadas locales gratuitas para abonados residenciales.

7.4 Australia.

Como resultado de la reforma del marco normativo de las telecomunicaciones que tuvo lugar en Australia en 1991, se estableció un duopolio transitorio para la prestación de servicios de red fijos. El gobierno introdujo estas medidas para que la industria de telecomunicaciones pudiera competir a escala internacional. A principios de 1992 se fusionaron los

operadores internacional y nacional de propiedad estatal. Telecom y OTC que empezaron a funcionar con una orientación más comercial. Actualmente esta sociedad se le conoce con el nombre de Telstra. La política del gobierno es que esta empresa siga siendo de propiedad pública.

7.5 América.

Aunque la propiedad privada de los operadores telefónicos no es un fenómeno totalmente nuevo en ciertas partes de esta región - ha sido la regla de América del Norte y el Caribe - la privatización de las empresas de telecomunicaciones en América Latina durante los últimos años constituye una nueva tendencia. La principal razón de la privatización y la introducción de la competencia es la creencia de que los propietarios privados y las entidades que compiten pueden aumentar espectacularmente el desarrollo y la calidad de las redes, estimular la innovación y reducir el costo para los usuarios finales.

La introducción de la competencia ha variado en función de la región y el mercado. La competencia en materia

de servicio de larga distancia e internacionales esta limitada a América del Norte. En América Latina, cierto número de países ha introducido la competencia en servicio celulares, la competencia ha avanzado menos en los países del caribe, posiblemente a causa del tamaño reducido de sus mercados.

Las empresas públicas de telecomunicaciones han cedido el turno a operadores privados en Argentina, México, Chile y Venezuela y han surgido propuestas en otros países. Las razones esbozadas han sido comunes: baja cobertura del servicio y gran demanda insatisfecha, tarifas costosas en algunos servicios, ineficiencia en la prestación de los mismos, incapacidad técnica y financiera para afrontar las inversiones necesarias y pérdidas netas de las empresas.

En la operación de venta no se crearon más compañías ni se reguló el espacio competitivo simplemente se entregó el monopolio público a consorcios, también monopolísticos, en que participen operadores internacionales, tanto de carácter público como privado. Simultáneamente se ha desarrollado el sistema de telefonía celular que es el

verdadero artifice de los avances observados en tales países.

En Argentina, Entel es adquirida en 1991 a cambio de deuda externa por los operadores públicos France Telecom y Telefónica de España. Aún no hay una evaluación de los resultados obtenidos aunque existen proyectos de inversión, planes de desarrollo e incorporación de nuevas tecnologías.

El objetivo de desprenderse de una empresa en quiebra y ayudar a resolver problemas fiscales se cumplió en este país pero se redujo el campo de acción de los productores de equipos y aparatos nacionales.

En México se privatizó la paraestatal Telmex, vendida al grupo Carso en 1990 con el argumento de una elevada demanda insatisfecha, del orden de 9 por cada mil habitantes, y la necesidad de modernizar los servicios.

La venta significó ingresos de US\$7.000 millones para el estado mexicano que los aplicó en pagar deuda, caso parecido al Argentino. Los resultados se presentan halagüeños para los servicios de alto costo como los celulares y los datos, pero no tienen el mismo nivel de

satisfacción para la ampliación de redes de transmisión y computación, a pesar de que se ha ampliado la superficie cubierta y se ha llegado a nuevos municipios y localidades pequeñas. El estado cumple la función reguladora de control de planes de desarrollo y de contratos de concesión para aumentar la cobertura social y la difusión de la telefonía rural.

A nivel de la celular, el país se dividió en nueve regiones aunque solo dos empresas compiten por un mercado de 300.000 usuarios, que esperan llegar a 420.000 al finalizar el presente año. Lusacell utiliza sistema de microondas y Telcel se une a la infraestructura telefónica de Telmax. Ambas compañías se han dedicado a difundir las bondades del servicio y llegan a las capas medias y grupos de la pequeña y mediana empresa.

La experiencia chilena de privatización no tuvo como objetivo central cubrir deuda externa, aunque las empresas públicas eran deficitarias. En ese país el servicio local es prestado por la compañía de Teléfonos de Chile (CTC), que controla el 95% del mercado, mientras la larga distancia por Entel S.A., ambas

fueron vendidas en el primer período de la ola privatizadora. La CTC es controlada por Telefónica de España en 43% y otros accionistas chilenos y extranjeros, creó en 1988 su filial celular, la CTC-Celular y aspira a ingresar a los mercados de Colombia y Ecuador. Los resultados obtenidos se enmarcan en la duplicación de la capacidad de operación en cuatro años gracias a la captación en el mercado privado de capitales y a la obtención de ganancias extraordinarias de hasta el 155% por encima de aquellas obtenidas antes de la privatización y gracias a los reajustes en tarifas.

La Cantv venezolana se privatizó por su déficit creciente y la existencia de una demanda insatisfecha superior al millón de suscriptores. Esta empresa que presta los servicios de larga distancia y telefonía local fue vendida en 1991, por medio de un paquete accionario adquirido en 40% por el consorcio Venworld, 10% por los trabajadores, 1% destinado a programas para los empleados y 49% que conserva el Estado. El consorcio Venworld esta conformado por la GIE grupo venezolano Sima con 12%. La evaluación muestra mejoras

ostensibles en el servicio aunque subsisten limitaciones en la instalación de líneas de servicio público. En celular se ha creado un verdadero "boom" con la conexión de 72.000 usuarios en año y medio para completar una meta actual de 120.000 afiliados; dos operadores se dividen el mercado: Movilnet, filial de Cantv, y Telcel, propiedad de Bell South con 55%, del grupo Cisneros con 20% y el Grupo Financiero Bancor con 25%. Esta mayor cobertura obedece a la existencia de tarifas subsidiadas, a pesar de ser 15 veces más elevadas que las de telefonía fija, que se mantienen así por razones políticas.

En términos generales, los resultados más evidentes de la privatización son el rebalanceo de las tarifas, hacia el alza en telefonía local y la reducción en larga distancia internacional, el estímulo a la prestación de nuevos servicios como el celular y la contribución a los problemas de déficit fiscal de los Estados. Los nuevos operadores siguen siendo monopolios en los mercados locales y son encabezados por empresas bien posicionadas en el mercado mundial del servicio, públicas y privadas, entre las que

sobresalen Telefónica de España, France Telecom, Bell South y la ATT. En cuanto al aumento de la cobertura, aún es muy temprano para evaluar los frutos, salvo en celular que es un mercado de altos ingresos con posibilidades para las capas medias y pequeños empresarios, pues ello depende de los determinantes del servicio.

8. LA REGULACION EN TELECOMUNICACIONES

Con el proceso de reestructuración del sector, ya reseñado, se hace evidente que los acontecimientos superan la capacidad regulatoria de los estados, sin embargo, existen avances en algunos tópicos que constituyen la actual política reguladora basada en la experiencia de otros países. El eje de la misma es la propuesta privatizadora y los objetivos anexos de ampliación de cobertura, eficiencia del servicio, fomento de la competencia y racionalización de las tarifas. de estos aspectos se reseñan algunas experiencias internacionales.

8.1 La política de regulación en telecomunicaciones.

No existe unanimidad sobre el contenido y la dirección de las políticas regulatorias del sector, mientras que hay mayor afinidad sobre los aspectos a regular. Cuatro son los aspectos contemplados.

8.1.1 El desmembramiento de las empresas.

Desmembrar es sinónimo de dividir o repartir empresas entre regiones o funciones específicas. El origen de esta política se da en Estados Unidos, el 8 de enero de 1982 la cual culminó a la todopoderosa ATT, monopolio privado, a dividirse con el objetivo de desarrollar la competencia en mercados locales y eliminar la integración vertical. De esta división surgen diez compañías independientes, siete compañías regionales denominadas las "Babyu Bells" que agrupan las 22 antiguas compañías de operación regional y se dedican a la operación telefónica local, la ATT se conserva como operador de larga distancia nacional e internacional, mientras permanecen las antiguas Western Electric, fabricante de equipos, y el Bell Labs, centro de investigación.

El objetivo buscado es doble, por un lado acabar el monopolio nacional y separar al operador local y de larga distancia y, por otro lado permitir la competencia en el mercado de equipos y aparatos. La separación entre los operadores local y de larga

distancia obligo a regular la interconexión y determinar las participaciones por el derecho al acceso y uso de la red del otro operador. En esta propuesta se separan las actividades del correo y las telecomunicaciones en dos empresas independientes regidas por una personería jurídica de derecho público pero administradas con criterios de empresa privada con el objetivo de garantizar la eficiencia de los servicios, la oportunidad en las decisiones y la autonomía en las funciones correspondientes para demostrar que no necesitan ser dejadas al sector privado. El Ministerio de Comunicaciones se fortalece como ente regulador tanto para las actividades del correo y las telecomunicaciones públicas como para las actividades dejadas al sector privado, las de valor agregado y la explotación de canales privados de televisión, abandona su papel de gestor y asume el control de la ejecución de los contratos del plan.

8.1.2 Estimulo a la competencia y ruptura de los monopolios.

Es el objetivo prioritario en las diferentes propuestas

regulatorias, se busca separar al organismo regulador de los operadores y crear las condiciones para que ingresen otras empresas. El organismo regulador Ministerio de Comunicaciones, no será juez y parte en la gestión de las firmas y solo tendrá un papel tutelar que garantice el eficiente servicio a los usuarios y la interconexión para los operadores. Los operadores, entre tanto, deberán competir por ganar la preferencia de los usuarios, lo cual es muy difícil si el servicio sigue siendo, por razones técnicas o de inversión, un monopolio natural local, regional o nacional. La separación que ha predominado es la de los operadores locales y de larga distancia y otra alternativa es la regionalización, pero en esas alternativas el usuario podrá escoger?.

El argumento está relacionado con la ruptura del monopolio público y la apertura a nuevas condiciones de competencia en el sector. El propósito es loable pero está construido sobre la base de un sofisma distractor: competir significa que varios operadores participen en la prestación del servicio y el usuario pueda escoger la alternativa que más le satisfaga, pero puede

realmente el usuario escoger? En el proceso de desmembramiento de la antigua ATT la empresa se dividió en regionales y el operador de larga distancia, pero el usuario localizado en Nueva York solo puede escoger al operador de la ciudad de New York, tanto como el usuario bogotano debe contratar con la Empresa de Teléfonos de Bogotá. La competencia empieza cuando los operadores construyen redes alternas o varios operadores pueden operar sobre la misma red, que es lo propuesto en Gran Bretaña con la privatización de la British Telecom y el ingreso de la Mercury, así la primera conserve el 95% del mercado y la segunda busque penetrar el mercado de los grandes clientes. El servicio celular y la difusión de televisión son ejemplos del nuevo proceso, allí el usuario puede escoger.

La libre competencia se construye cuando existen muchos productores que producen un bien homogéneo, de tal manera que el consumidor no tiene preferencias por ninguno de los oferentes. Este no es el caso de las Telecomunicaciones donde, por razones técnicas, el usuario debe utilizar una red pública operada por una empresa que posee los derechos de acceso a la misma, lo

que le da el carácter de monopolio natural. Es posible romper ese monopolio y permitir el acceso a varios operadores sobre la misma red?

Un símil puede ser planteado con el fin de dar mayor claridad a la exposición, el caso de transporte. Este servicio se desarrolla a partir de utilizar vías públicas, llámense carreteras, ríos, aeropuertos o vías férreas, que constituyen las redes de transporte, al igual que la red telefónica para las Telecomunicaciones. Sobre las carreteras, ríos y aeropuertos existen condiciones de competencia, varios operadores, empresas transportadoras sin diferenciar su tamaño, ofrecen su servicio circulando sobre la misma red sin que se presente dificultad de tránsito, en cambio sobre las vías férreas el tráfico debe ser organizado de tal manera que dos trenes no estén circulando simultáneamente sobre el mismo tramo de vía a riesgo de provocar congestión y accidentes, por lo tanto el ideal es que una sola empresa administre el tránsito de ese tramo.

El caso de las telecomunicaciones es más cercano al de las vías férreas que al de las carreteras. La red

telefónica esta construida como un tejido administrado desde una central que depende del operador para acceder a su uso, pueden dos o más operadores actuar simultáneamente sobre ese tramo de red?. La respuesta técnica es positiva para conectar operadores con distinta función, pero condicionada al permiso otorgado por el operador que administra ese tramo de red, así funciona el empalme de la larga distancia con la telefonía local, la red es administrada por el operador local quien concede el acceso al otro operador a cambio de una participación. Fuera de esta alternativa existe alguna otra?, con la aparición del celular, los decodificadores de televisión y la regulación de interconexión sí hay esa otra alternativa.

Competir en este sector implica pensar en, al menos, tres distintas interpretaciones:

- Que sobre la misma red puedan actuar varios operadores y el usuario asocia el que mejor le parezca. Ello implica que ningún operador tenga restricción de acceso a la vía, lo cual, al parecer, técnicamente aún no es posible dada

la dependencia de una central a la que esta conectado el usuario. No sucede lo mismo con las ondas hertzianas y la telefonía celular que funcionan sin un tejido de cables, aunque requiere del equipo emisor-receptor y el sistema de antenas retrasmisoras o el uso de microondas; en este caso el usuario puede escoger al operador de su agrado mediante un decodificador vinculado a su aparato telefónico. Sin embargo, la telefonía celular implica la construcción de una red alterna y el permiso de acceso a otras redes cuando se comunican usuarios inscritos a distintos operadores.

- Que se puedan tener redes alternas de tal manera que cada operador administre su propia central y tejido correspondiente. Las redes alternas pueden ser de similar o diferente tecnología, de tal manera que cada operador actúe con sus propios criterios y el usuario escoja la red que mejor le parezca. Esta es la competencia que existe en el sistema de

televisión, donde cada canal tiende una red para ampliar su frecuencia y compite contra las redes alternas de tv-cable y las parabólicas. El criterio costo, al parecer, es el mayor enemigo de esta alternativa pues el tendido de una red paralela implica elevadas inversiones. Las perspectivas tecnológicas son las mejores aliadas en la medida en que se puedan construir alternativas eficientes con tejidos distintos, por ejemplo, la red celular y la comunicación por satélite versus la red tradicional.

Que la red se pueda distribuir entre diversos operadores de tal manera que cada uno administre un tramo de la misma y compita por obtener la administración y gestión de otros.

Así funcionan los criterios de privatización del aseo en Bogotá y el mantenimiento de carreteras bajo el sistema de peajes. Competir, en estas condiciones, significa que cada operador tiene el monopolio de acceso de una porción de la red con la condición de

permitir la conexión con el operador de larga distancia, y se enfrenta con otros operadores, que administren otros tramos, en términos de resultados medidos como eficiencia en el servicio mediante indicadores de desempeño, ampliación de su cobertura regional y buen manejo de tarifas. Los mejores deberán ganar el derecho a administrar otros tramos.

De este último criterio se desprende una estrategia administrativa para el sector, la de la descentralización por servicios locales y regionales y un operador diferente para la conexión de larga distancia nacional e internacional. Si este es el criterio de competencia, en Colombia esta estructura ya existe, 26 empresas, todas públicas, funcionan como operadoras monopolíticas locales y, en algunos casos, regionales, concentrando el 90% de la red. La única excepción es Telecom que opera en ambos servicios, con el monopolio de la larga distancia, y la gestión del 10% de la red dispersa en la mayor parte de los municipios más pequeños del país y algunas capitales intermedias. Ninguna ciudad o municipio colombiano

tiene dos operadores prestando el servicio de telefonía local, en el mismo espíritu de las reformas emprendidas en Estados Unidos, mientras que Telecom lo presta en ciudades o municipios que no disponen de los recursos o de la solvencia técnica para crear su propia empresa. Por otro lado, en tales municipios Telecom solo podría prestar el servicio de larga distancia desde una cabina pública dada la inexistencia del servicio local.

Para que dos o más operadores actúen en el mismo espacio se requiere una clara política de interconexión y la presencia de redes alternas. Los cambios tecnológicos actúan en esta dirección y para Colombia, como para la mayor parte de los países del mundo, la hora de la competencia ha llegado con arribo a la telefonía celular y la perspectiva de la televisión interactiva que permitirá construir esas redes alternas y colocar al usuario ante la posibilidad de escoger. La tendencia al duopolio, pasa, de hecho, por la consolidación de estas alternativas técnicas aunque el costo de instalación sea aún elevado; la tendencia de reducción de costos ya se ha empezado a sentir y en algunos países, México por ejemplo, ya se obsequian los

aparatos con la inscripción mientras las tarifas y facturas de cobro promedio se reducen paulatinamente.

La competencia se plantea entre los operadores de telefonía fija y la celular, aunque los dos servicios terminarán completándose estratégicamente, y la larga distancia con la televisión interactiva y el decodificador de tv-cable.

8.1.3 La interconexión entre operadores y las Participaciones.

El Contrato de interconexión es la garantía de que cualquier usuario podrá comunicarse con otro sin importar con que operador este suscrito y la participación es la contraprestación por la interconexión. este es el aspecto común de las estrategias. Cualquiera que sea la estrategia seguida. en todos los casos existe la necesidad de la interconexión, siendo los más frecuentes aquellos que vinculan a los operadores locales con los de larga distancia , cuando no son el mismo operador. Con la aparición de la telefonía celular la necesidad de la interconexión se vuelve más importante puesto que hay

que garantizar la comunicación entre los sistemas de telefonía fija con la celular y organizar el acceso a la larga distancia. Cuando la televisión interactiva sea la realidad y la conexión por el tv-cable se popularice, entonces, será necesario ampliar el marco regulatorio y las negociaciones sobre participaciones.

En Colombia, la interconexión exista entre Telecom y los operadores locales de aquellas ciudades donde el primero no presta el servicio telefónico local. La fuente de las participaciones es la conexión para larga distancia nacional e internacional, principal fuente de ingresos de Telecom e importante rubro para los operadores locales dadas las tarifas de uno y otro servicio. Al contrario de la práctica internacional, donde se cancelan participaciones por llamadas salientes y entrantes, en el país solamente se paga por las llamadas salientes y se asumen las entrantes como operación del conectante de larga distancia. Esta es la fuente de los mayores conflictos entre los operadores locales y Telecom que, en los últimos meses, dio origen a frecuentes roces entre el Gerente de la Empresa de Teléfonos de Bogotá y el Ministerio de

Comunicaciones; igualmente es la causa para la presentación de propuestas de conexión por fibra óptica de las ciudades de Bogotá, Medellín y Cali que resolvería la comunicación de larga distancia entre las tres ciudades, que concentran alrededor del 80% de los impulsos telefónicos del país.

8.1.4 La política de tarifas o "control de precios".

La definición de las participaciones por interconexión es el principio para la regulación de las tarifas en virtud del carácter monopólico o dupólico de los operadores de telecomunicaciones. En Gran Bretaña, luego de definir la tarifa de interconexión se planteó el control de precios con una fórmula complementaria para las tarifas "balanceadas" al usuario y los beneficios de la firma.

Teniendo en cuenta los avances tecnológicos y sus efectos decrecientes sobre los costos y las elevadas tasas de crecimiento de la demanda que permiten obtener altos beneficios, el acuerdo entre la Oftel y la Britishi Telecom se concretó en alzas de tarifas de

tres puntos por debajo de la inflación, bajo la fórmula $IPC - 3$, mientras los beneficios totales no debían crecer más de dos puntos por encima de la inflación, con la fórmula $IPC + 2$, suficientes para garantizar la tasa interna de retorno y las nuevas inversiones. La ET quedó con la libertad de balancear las tarifas de acuerdo a las necesidades de las mismas, lo que conduce, como generalmente sucede en todas partes, a descongelar las tarifas del servicio local y reducir, relativamente, los servicios de larga distancia.

Un resultado evidente de la política de desreglamentación ha sido el rebalanceo de las tarifas en la perspectiva de eliminar subsidios cruzados. En Gran Bretaña las tarifas reflejaron incremento en los servicios locales superiores a la inflación, las llamadas de larga distancia inferiores a 56 km aumentaron levemente y las de distancia mayor bajaron hasta el 12%. En otros países la situación es similar en términos de tendencia, mientras las firmas norteamericanas presionan a la baja en las tarifas de larga distancia internacional con el propósito de nivelarlas a su propia tarifa y reducir el pago de participaciones a los operadores del resto del mundo.

El mayor pago de participaciones opera por el desbalance entre las llamadas entrantes y salientes, como la tarifa norteamericana es más baja que la del resto del mundo, es mayor el flujo de llamadas salientes que entrantes por lo que, al compensarse las participaciones, las firmas norteamericanas terminan pagando más que lo que recaudan por ese concepto. Este problema lo empiezan a sentir los operadores locales, en Colombia, se ven reducir sus participaciones por la campaña propagandística de compañías de Estados Unidos que ofrecen llamar desde ese país y con sus tarifas, aumentando el flujo de llamadas entrantes y reduciendo el de saliente, para concluir en mantener las participaciones de Telecom por el flujo internacional entrante y reducir los ingresos locales por el no reconocimiento de las mismas.

En Colombia, actualmente la tarifa internacional se encuentra en un nivel intermedio respecto al resto del mundo, por encima de la de Estados Unidos, lo cual atrae enormes recursos por participación de llamadas originadas desde ese país, y por debajo de buena parte de los países latinoamericanos y de Europa Occidental.

Las tarifas locales, en cambio, se encuentran por debajo de los promedios internacionales, tanto en larga distancia, en US\$0.10 el minuto, apenas ligeramente superior a la ecuatoriana, una de las más bajas del mundo, como en la local, abiertamente subsidiada, por debajo de US\$0.02 el minuto mientras en Venezuela llega a los US\$0.04 y en México a US\$0.10. (Véase cuadro2).

Teles tarifas existen con un criterio de equidad y pensando en la comunicación como un servicio público de "canasta familiar". En realidad, estas tarifas "subsidiadas" solamente favorecen a los grandes consumidores del servicio y no a los sectores populares. Los grandes consumidores son los negocios y el sector residencial con cultura de comunicación telefónica, mientras que los sectores populares acceden al servicio por emergencia o por realizar una comunicación oportuna. Una severa reflexión debe ser realizada para llegar a acuerdos sobre políticas de equidad en las tarifas, por ejemplo la tarifa diferencial por estrato y el mayor costo a los negocios. Por lo demás, si se sigue la tendencia internacional de reducir las tarifas de larga distancia

internacional se reducen los ingresos de los operadores y, por tanto, la capacidad de inversión, por lo que, debe compensarse con incremento paulatino de las tarifas locales. Ese ha sido el curso tomado en otros países con experiencias de privatización.

9. EL MERCADO DE TELECOMUNICACIONES.

Tres segmentos conforman el mercadeo de telecomunicaciones: el de equipos o materiales, el de la construcción de redes y la prestación de servicios. Es un hecho que para poder prestar el servicio se requiere de la infraestructura de la red y la dotación de equipos, sin embargo el eje del negocio es la comunicación como servicio y la reestructuración gira hacia el desmenbramiento o segmentación del mercado o hacia la mayor integración vertical del mismo.

9.1 El Mercado de Equipos y materiales de comunicación.

Los principales productos del mercado de equipos los constituyen las centrales telefónicas, los teléfonos de mesa, los teléfonos monederos y las centralistas de mano, a los que se añaden las partes y accesorios compuestos de regletas, tableros de distribución, herrajes, cables, misceláneos y mangas o conectores para cables. Los principales proveedores son los grandes constructores de equipos del mundo y su

presencia obedece a su capacidad de penetración de mercados internacionales ya sea mediante la operación de plantas "joint venture", o por subsidiarias o por importaciones de los países; así mismo, los principales compradores son los operadores locales en cada país. Los proveedores de mayor presencia en el mundo son: ITT, Siemens, Ericsson, Fujitsu, GTE, NEC, GEC, Plessey, Hitachi, philips, etc.

La tendencia más importante en el mundo es la mayor concentración de los productos mediante acuerdos, fusiones y el dominio de los avances tecnológicos. Los operadores con mayor posicionamiento en el mercado tienden hacia la mayor integración vertical, ya sea por adquisición de las firmas fabricantes o mediante acuerdos de producción y abastecimiento bajo normas técnicas definidas.

Para los países de menor desarrollo, en cambio, la situación es diferente, ellos son usuarios de la tecnología y, en el mejor de los casos, ensambladores de equipos y aparatos. La industrialización en productos electrónicos y de telecomunicaciones es

síntoma de asimilación de nuevas tecnologías, propio de los Nuevos Países Industrializados. Algunas de las experiencias más avanzadas son las de Corea, Brasil y Argentina, expresadas como parte de su política industrial.

La variedad de proveedores en Colombia es elevada en razón de la gran descentralización del servicio. El gran número de operadores, todos públicos e independientes hacen del Estado el primer comprador de tecnología pero sin criterios de complementación y compatibilidad, lo que genera problemas de orden técnico, económico y administrativo relacionados con programas de ampliación, mantenimiento y adquisición de repuestos. La producción local es reducida y se limita al ensamble de centralitas por ITT de Colombia, de teléfonos de mesa con tecnología Siemens por Intelsa y de Tecnología de Northern Telecom de Canadá por la Compañía Colombiana de Luminarias, y de centrales de conmutación por Ericsson de Colombia. El resto es importado y se encuentran centrales de marcas AEI, Ericsson, Fujitsu, GTE, GEC, Hitachi, ITT, NEC, OKI, Phillips, Plessey, SD, Siemens, Schneider, Strowger, y

STC; en teléfonos de mesa la variedad es mayor mientras en teléfonos monederos existen tres marcas: Bell Telephone, Tamura y Plessey. El común denominador es la inexistencia de diseños unificados que dificultan la integración nacional e incrementan los costos de inversión, repuestos, personal operativo y de mantenimiento. Sin embargo, el mayor proveedor es Ericsson que en 1989 había suministrado el 54% de los teléfonos instalados por los operadores locales.

9.2 Construcción de redes.

La base para la prestación de un servicio de comunicaciones es la red que se construya, la expansión de la cobertura es proporcional a la eficiencia de los materiales incorporados en la red y la extensión de la misma. El avance tecnológico presenta alternativas: el cable de cobre es reemplazado por la fibra óptica y los medios satelitales mientras las centrales pasan de analógicas a digitales, todo ello avanza hacia la construcción de las redes digitales de servicios integrados RDSI.

El problema de los operadores de servicios telefónicos es la construcción y el acceso a esa red, la misma que en principio constituye un monopolio natural. La regulación de telecomunicaciones parte de la idea de que la red es pública y que los distintos operadores deben tener garantizado su acceso a ella. Cualquiera que sea la cobertura del operador y su nivel de tecnología debe garantizar la interconexión con otros operadores, de tal manera que, los usuarios tengan la posibilidad de comunicarse con cualquier otro usuario sin importar el operador con el que este suscrito. Las principales interconexiones son entre los operadores de larga distancia y los de telefonía local o entre los diferentes operadores locales en la misma ciudad, casos de la telefonía fija y la móvil celular.

Las telecomunicaciones son un caso específico de economías de redes para los cuales se requieren elevadas inversiones en su construcción, que constituyen barreras a la entrada. Estos aspectos se reconocen como algunas de las condiciones para que existan monopolios naturales, los cuales han determinado la participación estatal y el tipo de regulación del

sector. Tradicionalmente la telefonía local ha sido un monopolio natural, público o privado, en razón de la red a construir, la cuantía de la inversión y la regulación en tarifas con el fin de ampliar la cobertura del servicio. En larga distancia, y en el caso de operador distinto al local, solo se ha requerido de pautas regulatorias que garanticen el acceso a las redes locales, sin embargo ellos también deben construir su propia red de microondas o satélite que los convierte en monopolio natural regional o nacional. Interconectar monopolios y/o fomentar es, entonces, el objeto de la política regulatoria en telecomunicaciones.

El proceso de desreglamentación británico ofrece un ejemplo interesante de como regular la interconexión y garantizar la competencia entre distintos operadores. Teniendo en cuenta que la red va siendo construida por el operador local, aunque pagada por el usuario, este mantiene el privilegio de la conexión y el regulador debe garantizar las condiciones de acceso de otro operador. En Gran Bretaña, la OfTel u oficina reguladora de telecomunicaciones decretó la

interconexión plena para llamadas internas e internacionales entre la BT y la Mercury sin importar la posición predominante de la BT con más del 95% del mercado; a esta decisión se llegó después de múltiples demoras y todo tipo de consultas jurídicas, luego de las cuales se privilegió el principio de la libertad de acceso y de ruta. Para garantizar la competencia se llegó a acuerdos de normalización tecnológicas y de numeración a la facturación por el respectivo operador y al establecimiento de los costos de interconexión basados en los costos marginales de uso de la red del operador conectante, de tal manera que esta tarifa no implique posibilidad de exclusión del competidor en caso de cobros más elevados.

En el caso británico se mezclan los dos aspectos de la política regulatoria de redes: garantizar la interconexión y fomentar la competencia. El primero es esencial cualquiera que sea el nivel de competencia para asegurar la comunicación de los usuarios entre distintos operadores locales y de larga distancia nacional e internacional. El segundo es un resultado de los cambios tecnológicos que modifican la estructura

del mercado de las telecomunicaciones y se aprestan a romper los monopolios naturales para consolidar estructuras, al menos, duopólicas u oligopólicas con un pequeño número de operadores locales o regionales.

Los avances tecnológicos permiten construir redes alternas, eficientes y con variedad de servicios, que colocan al sector en un proceso de reestructuración que modifica las normas de comportamiento de las firmas localizadas ante la inminencia de las entrantes, en un proceso de interacción estratégica, en este juego las empresas localizadas se aprestan a acomodarse ante las entrantes modificando su comportamiento y buscando nuevas normas de desempeño. La competencia se bifurca hacia el duopolio tanto en comunicación local como en larga distancia, en la primera se construye la red alterna de la telefonía celular, como entrante, mientras la firma localizada acelera la construcción de la red digital de servicios integrados RDSI y amplía su cobertura; en larga distancia se avanza más lentamente pero se van construyendo redes alternas como los tendidos en fibra óptica y la expansión del sistema de tv-cable con cobertura nacional. En medio de toda

esta reestructuración, el mayor avance, para Colombia, se encuentra en la superación de los estrechos marcos municipales hacia la regionalización y la diversidad de servicios.

9.3 Servicio.

A pesar de que el mercado de equipos y la construcción de redes requieren de elevadas inversiones el verdadero eje del negocio es la prestación de servicios de telecomunicaciones. Los servicios básicos, transmisión de voz por telefonía, se transforman aceleradamente, después de 1984, cuando irrumpe con fortaleza la telefonía celular y se hace evidente el objetivo de conectarse. Otros servicios se han desarrollado al lado de los anteriores utilizando la red, son los de valor agregado o transmisión de datos como información y correo electrónico, y la transmisión de imágenes, teleconferencias, ampliación de los servicios de difusión y transmisión televisiva, etc. Todos estos servicios se han desarrollado en unión con la informática y se han salido de la esfera del sector público por la posibilidad de ser brindados gracias a

los sistemas troncales que se pueden construir desde la red primaria.

El servicio telefónico es el mas exitoso y prometedor en el mundo, su facturación es notablemente superior al costo de la construcción de redes y tiende a convertirse en actividad de primer orden por su importancia y peso en el PIB mundial.

Los continuos cambios tecnológicos, la reestructuración en curso entre proveedores y operadores, la aparición de nuevos servicios, la ampliación de cobertura y densidad y otras propuestas de privatización constituyen el escenario propicio para la presentación de la misma propuesta en Colombia. Después de los cambios propiciados en Gran Bretaña y Estados Unidos y el protagonismo ganado por los nuevos operadores y las nuevas opciones surge la necesidad de que las empresas de telecomunicaciones se flexibilicen para adaptarse a los rápidos cambios, lo que no es el caso de las empresas publicas que no están en condiciones de reaccionar oportunamente y en la dirección deseable.



El curso de los acontecimientos, de hecho, ha fortalecido la opción privada en la operación de algunos servicios donde los cambios tecnológicos se presentan a una velocidad que desborda la capacidad regulatoria de los estados y la prestación de los mismos por parte de los entes públicos, ellos son los servicios de valor agregado cuyos usuarios son las principales empresas del sector privado, bancos, compañías de seguros, cadenas comerciales, productores de cobertura nacional, etc. que constituyen los grandes clientes de las telecomunicaciones y tienen interés en construir sus propias redes internas o prefieren contratar operadores que les brinden cumplimiento, calidad y seguridad en el servicio. En telefonía, la opción celular tiende a ser privada, lo mismo que la conexión al tv-cable, mientras que está en proceso de definición el acceso a la red pública y el carácter de los operadores de la telefonía fija, presionados por la irrupción de nuevos entrantes.

Estos cambios se reflejan en el nuevo concepto de regulación en telecomunicaciones.

10. BREVE HISTORIA DE LAS TELECOMUNICACIONES EN COLOMBIA.

Colombia ha sido un país excepcional en el manejo de las telecomunicaciones. Desde el comienzo de las mismas se planteó como un servicio público municipal y con la participación de inversionistas de diverso origen. Con el paso del tiempo se decidió el monopolio oficial del servicio, aún a nivel municipal para la telefonía local, y se otorgó a Telecom el de la larga distancia nacional e internacional. A partir de entonces se ha desarrollado un proceso de concentración entre operadores reduciéndose de 57 que existían en 1.970 a 26 que operan actualmente.

Por el contrario, la propuesta de desreglamentación en países desarrollados se encaminan a ampliar el número de operadores y diversificar la variedad de servicios permitiendo que se consolide un grupo pequeño por país.

Lo normal hasta comienzos de los años 80 era encontrar un monopolio, público o privado, que operaba tanto las telefonías locales como la larga distancia, es el caso

de las estatales British Telecom en Inglaterra, France Telecom en Francia, Deutsche Bundespost Telekom en Alemania Nippon Telephone and Telegraph Company en Japón, Cantv en Venezuela, Telmez en México, Eutel en Argentina y la privada ATT en Estados Unidos que controlaba más del 90% del servicio en el país. En algunos casos existían dos compañías, una para operar la larga distancia nacional e internacional y otra la telefonía local como en Chile con Entel, larga distancia, y la compañía de teléfonos de Chile para la local. Menos monopolístico el caso Japonés donde además de la NTT funcionaban otros pequeños operadores regionales.

La historia de las telecomunicaciones en el país se remonta desde la construcción del telégrafo y sigue la senda de los cambios tecnológicos, aunque con cierto retraso en el tiempo respecto a los países proveedores de equipo e innovadores del servicio. La participación de capitales privados nacionales y extranjeros fue permanente en los primeros tiempos y desapareció con la nacionalización del servicio telefónico.

- El nacimiento de la telegrafía por hilos y la concepción municipal del servicio, a partir de 1.851. Por las dificultades geográficas, las distancias y el predominio de una estructura federal las líneas del telégrafo se fueron construyendo entre algunas ciudades y con dirección hacia las costas. En 1.876 se dictó el primer estatuto de las telecomunicaciones en el que se autorizó a los estados federales a establecer los servicios y a otorgar concesión a los particulares. En este marco nacieron las empresas que prestaron inicialmente servicio de telefonía local en Bogotá (1.884 Privada extranjera), Barranquilla (1.889 privada extranjera), Cúcuta (1.890 privada extranjera), Cali y Palmira (1.912 pública del municipio de Cali).

- Los primeros contratos de telegrafía sin hilos dieron lugar a que en la ley 110 de 1.912 se estableciera el monopolio público de los servicios de comunicaciones telegráficas y telefónicas inalámbricas bajo el régimen de

concesión al sector privado. En el mercado colombiano de telegrafía y servicios de larga distancia competían las dos grandes compañías de telecomunicaciones mundiales: La Británica Marconi Wireless Telegraph Co y la norteamericana All American Cables. En 1.929 y con el uso de radiotelégrafos y radioteléfonos se comenzó la conexión de servicio de larga distancia entre Bogotá - Girardoth y Cali por parte de la norteamericana compañía telefónica central, primera en realizar la conexión interdepartamental.

En el mismo período la ley 41 de 1.921 faculta a los departamentos a establecer el servicio telefónico y la ley 56 de 1.922 le da atribución a los consejos municipales para fomentar los servicios públicos incluido el telefónico. En este marco surgen otras empresas locales y las primeras departamentales: Santander (1.916) y la de Antioquia (1.933) administrada por el ferrocarril de Antioquia. Igualmente se producen los primeros tránsitos de capital: en

1.915 se privatiza la empresa de Medellín para que luego en 1.918 retornara al municipio como una entidad adscrita a las empresas públicas municipales rama teléfonos, en Barranquilla (1.916) asume la compañía Telefónica de Barranquilla S.A., filial de la Automatic Electric Company de Nueva York, mientras que en Bogotá (1.940) se crea la ETB por adquisición de activos de The Bogotá Telephone Company .

En medio de las guerra y por deficiencias probadas del servicio se nacionalizaron las telecomunicaciones mediante la Ley 6a de 1.943. Ello dio origen a Telecom. cuatro años más tarde, con el objetivo de operar la telefonía de larga distancia. La reversión surgió en los servicios de telegrafía y radiotelefonía mediante la compra de las instalaciones de la Marconi Wireless Telegraph Co. y su fusión con la Radio Nacional para formar la Empresa Nacional de Radiocomunicaciones (1.943). Al mismo tiempo se firmaron contratos de

interconexión de circuitos de radio con Estados Unidos vía R.C.A. y con Londres vía Cable Wireless Limited.

El proceso continuó con la compra de la Compañía Telefónica Central (1.947) y sus diez plantas locales de Buenaventura, Palmira, Buga, Tuluá, Cartago, Calarcá, La Cumbre, Pradera, Girardoth y Fentibón que conformaban la base de su red de larga distancia y que pasaron a ser administrados por Telecom con 108 oficinas de servicio telefónico de larga distancia. Los dos organismos fueron fusionados mediante el Decreto 1233 de 1.950 consolidando a Telecom un establecimiento público. esto es, con personería jurídica, autonomía administrativa y patrimonio independiente, que desarrollará la política y planes generales de acción que adopte el Ministerio de Telecomunicaciones y tendrá a su cargo la prestación de los servicios públicos de comunicaciones telefónicas y telegráficas, eléctricas y radioeléctricas, dentro del territorio nacional y en conexión con el exterior.

En 1.963 se le integra el servicio de telegrafía por el Decreto Ley 3267 y comienza en de Telex en 1.965.

Mientras tanto culmina el proceso de automatización de las grandes telefónicas locales: Cali en 1.947, Bogotá 1.948, y Medellín 1.950, así mismo Bogotá (1.960) y Medellín (1.966) alcanzan las cien mil líneas locales. El proceso de revertir al sector público municipal concluyó en Cali en 1.947 asumido por las empresas públicas municipales mientras en Barranquilla se crea la empresa municipal de teléfonos en 1.952. El monopolio de Telecom se consolida en 1.960 con la salida del país de All American Cables mientras comienza la formación de áreas metropolitanas y servicios departamentales en Antioquia. Las empresas públicas de Medellín extienden el servicio a los municipios vecinos con tarifa de telefonía local en 1.958 y se crean las empresas departamentales de Antioquia EDA ordenanza 49 de 1.963, para administrar el servicio de larga distancia departamental

excluyendo el área metropolitana a partir de los activos del ferrocarril.

Por sugerencia del Banco Mundial y ante la inexistencia de redes locales por fuera de las ciudades importantes, Telecom incursiona en la operación de telefonía local a partir de 1.968. Después de 84 años de la instalación del primer teléfono local en Bogotá y de 39 años de la primera conexión de larga distancia en el país, el desarrollo de las telecomunicaciones fue lento y se concentro en las principales ciudades, por tal razón el servicios de larga distancia solo se podía prestar entre esas ciudades y el resto del país se encontraba aislado o servido únicamente por Telecom desde las cabinas municipales. La incursión de Telecom en este servicio conduce: a) a un proceso acelerado de reducción en el número de operadores y la presencia de nuevas formas de asociación entre las mismas, y b) al rápido crecimiento de las capacidades instaladas en planta interna que se duplican por década de

allí en adelante.

La condición municipal con que se presta el

servicio en Colombia ha obligado a negociar con los Concejos Municipales la concesión a los operadores y el tamaño de las plantas a instalar, en realidad las capitales y municipios más importantes son los que han tenido la posibilidad de crear sus propias empresas, buena proporción de ellas en la zona cafetera. 22 de los 52 operadores municipales o departamentales que han existido en el país. Al parecer para 1.920 ya existían 12 operadores que aumentan hasta 57 (véase cuadro 3), en 1.970, incluido Telecom de los cuales quedan 26 en la actualidad como resultado de la expansión de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones.

En algunos casos , en los municipios más pequeños o departamentos de baja densidad telefónica, como Boyacá, Meta , Norte de Santander, Telecom adquirió las instalaciones existentes y en otros inició el servicio local hasta administrar directamente 428 cabeceras

municipales. Por otro lado es socio de 12 empresas locales conocidas como "teleasociadas", las principales municipales en Cartagena, Santamarta, Armenia y Calarcá, y las departamentales de Tolima, Huila y Nariño, las demás corresponden a municipios pequeños como Tuluá, Maicao, Caquetá y Santa Rosa, en las que brinda la asesoría técnica y cumple función de operador. En la mayor parte de los casos Telecom es socio mayoritario y la sociedad se hace con las empresas públicas municipales y con el municipio; el departamento es accionista en Risaralda, Nariño y Huila.

Con la experiencia y madurez obtenida durante el desarrollo del modelo de Asociación entre TELECOM y las Antiguas Empresas Telefónicas Municipales o Departamentales, y en el marco del Decreto 1900 cuyo espíritu es el de fomentar la descentralización del servicio telefónico local, en el año de 1993, se dio vida a un nuevo modelo, consistente en la asociación con los municipios en donde TELECOM viene prestando este servicio.

En este tipo de asociación, los entes territoriales aportan capital de trabajo y los derechos de explotación del servicio de telefonía local, de acuerdo con las nuevas disposiciones del gobierno. Telecom aporta la experiencia y conocimiento en la administración y operación del servicio, así como la infraestructura instalada (centrales, redes, equipos, inmuebles).

Tal es el caso de la empresa de Telecomunicaciones de Valledupar Teleupar, constituida en noviembre de 1993, y de la empresa de telecomunicaciones de Buenaventura Telbuenaventura, creada en diciembre del mismo año, en donde los socios son Telecom, como socio mayoritario y los municipios de Valledupar y Buenaventura respectivamente.

Por otra parte, se crea una sociedad de economía mixta entre el área metropolitana de Barranquilla, Bell Telecom y Telecartagena, para suministrar, instalar y operar cien mil (100.000) líneas telefónicas en Barranquilla y su área metropolitana: durante veinte (20) años.

Descontada Telecom , las adquiridas por ésta y aquellas en que es socio, quedan 14 empresas independientes que corresponden a: 1) las siete más importantes a las principales ciudades del país como Bogotá, Medellín , Cali, Barranquilla , Bucaramanga, Pereira y Manizales. 2) Otras departamentales. la de Antioquía que es la de mayor tradición, cobertura y densidad telefónica en 120 municipios y 3) el resto corresponde a municipios medianos que aún mantienen su independencia administrativa como son: Popayán, Girardoth, Palmira, Buga y Cartago, las tres últimas en proceso de asociación con Emcali y otros municipios del departamento para constituir la empresa regional de telecomunicaciones del Valle del Cauca S.A. ERT. Siete están dedicadas exclusivamente al servicio telefónico Bogotá, Barranquilla, Bucaramanga, Popayán, Girardoth y Buga, las otras se encuentran incluidas en los servicios públicos municipales y la EDA que explota carbón, cal y genera energía.

OPERADORES DE SERVICIO TELEFONICO LOCAL 1970 - 1994

- A. Empresas independientes actualmente (según tamaño)
 - 1. Empresas de Telecomunicaciones de Bogotá-ETB.
 - 2. Empresas Públicas de Medellín-EPM. Ramo Teléfonos.
 - 3. Empresa Nacional de Telecomunicaciones-Telecom.
 - 4. Empresas Públicas Municipales de Cali-Emcali.
 - 5. Empresa Municipal de Teléfonos de Barranquilla.
 - 6. Empresa Municipal de Teléfonos de Bucaramanga.
 - 7. Empresas Públicas de Pereira.
 - 8. Empresas Departamentales de Antioquia-EDA.
 - 9. Empresas Públicas de Manizales.
 - 10. Empresas Públicas Municipales de Palmira.
 - 11. Empresa Municipal de Teléfonos de Popayán.
 - 12. Empresas Municipales de Cartago.
 - 13. Empresa Municipal de Teléfonos de Ipiales.
 - 14. Empresa de Teléfonos de Girardoth.
 - 15. Empresa de Teléfonos de Buga.
- E. Empresas Asociadas a Telecom (según tamaño).
(año de constitución de la sociedad)
 - 16. Telecartagena (1.976)
 - 17. Telearmenia (1.982)
 - 18. Teletolima (1.981)
 - 19. Telehuila (1.977)
 - 20. Teletuluá (1.981)
 - 21. Telenariño (1.977)
 - 22. Telesantamarta (1.984)
 - 23. Telecalarcá (1.985)
 - 24. Telesantarosa (1.991)
 - 25. Telemaicao (1.991)
 - 26. Telecaquetá (1.993)
 - 27. Teleupar (1.994)
 - 28. Telbuenaventura (1.994)
 - 29. Metrotel (1.994)
- C. Empresas desaparecidas o adquiridas por Telecom.
 - 27. Compañía Telefónica de Chía.
 - 28. Compañía Telefónica de San Gil S.A.
 - 29. Compañía Telefónica de Valledupar.
 - 30. Empresa departamental de teléfonos de Boyacá.
 - 31. Empresa departamental de teléfonos del Meta.
 - 32. Empresa departamental del Norte de Santander.
 - 33. Empresas municipales de Barrancabermeja.
 - 34. Empresas municipales de Honda.
 - 35. Empresas municipales de Riosucio.

Antes de la incursión de Telecom en la telefonía local y debido al acelerado proceso de urbanización, la capacidad instalada en planta interna tuvo notorios avances pasando de 17.000 líneas automáticas y 14.500 manuales en 1.940 a 541.560 automáticas y 20.994 manuales en Diciembre de 1.969. Las líneas automáticas son utilizadas en las grandes ciudades aprovechando las economías de escala generadas mientras que las manuales se han ido trasladando hacia los municipios más pequeños y de reducido tráfico telefónico.

El grado de automatización es un reflejo del avance en la incorporación tecnológica que también debe existir en la conexión para la larga distancia, para el mismo año existía servicio automático interurbano y semiautomático para la red nacional en las ciudades de Armenia, Barranquilla, Barrancabermeja, Bogotá, Buenaventura, Bucaramanga, Cali, Cartagena, Cartago, Cúcuta, Facatativá, Honda, Ibagué, Manizales, Medellín, Montería, Neiva, Pamplona, Pasto, Pereira, Popayán, Santamarta, Tunja, Villavicencio y Yarumal; el resto del país se podía comunicar manualmente.

Los hechos, más representativos de los últimos veinte años en las telecomunicaciones Colombianas se centran en : 1) La expansión de Telecom como gran operador de telefonía local por fuera de las grandes ciudades del país, 2) la ampliación de la cobertura geográfica expresada por la mayor participación de telecom en el conjunto de líneas instaladas, 13% en 1.991 a pesar del bajo nivel de tráfico en estos sitios, 4% del total nacional, y 3) se duplica la densidad telefónica nacional de menos de cinco teléfonos por 100 habitantes a 10 en 1.992 reduciéndose la concentración de las grandes ciudades en favor de la provincia. Sin embargo no se ha subsanado la distorsión de la limitada integración nacional donde ciudades como Bogotá y Medellín superan las 23 líneas por cada 100 habitantes mientras en las zonas rurales no se llega a un teléfono por los mismos 100 habitantes.

10.1 CLASE DE EMPRESAS QUE PRESTAN EL SERVICIO

En el país tres clases de empresas prestan el servicio:

10.1.1 Las telefónicas departamentales o municipales,

en número de 14 con extensión a 159 municipios que cubren 2'736.312 líneas al final de 1992. Sobre advertir que aquí se encuentran las grandes empresas locales, la ETB, la EPM, Emcali, la de Barranquilla, de Bucaramanga, etc y la departament EDA.

10.1.2 Las empresas asociadas de telecomunicaciones, que son sociedades entre establecimientos públicos, con régimen de empresa Industrial y Comercial del Estado, en donde Telecom es el socio mayoritario. Actualmente con el impulso de Telecom existen, trece empresas con cubrimiento en 13 municipios y 299.978 líneas. Aquí se encuentran las de Cartagena, Armenia, Huila, Tolima, Nariño y otras que han logrado grandes avances en los últimos diez años y que tienen contratos de expansión hasta por 251.614 líneas para 1996.

10.1.3 Telecom, única en prestar el servicio nacional, con 435.000 líneas que sirven en 380 municipios intermedios rurales, haciendo telefonía local en ellos y larga distancia nacional e internacional con el conjunto de las otras empresas, utilizando la red nacional y pagando las respectivas

participaciones. Su servicio se extiende hasta cubrir 3.396 oficinas en el país, 865 de ellas de manera directa. Presta la telefonía local en 832 municipios menores. programa iniciado en los años 70. Con Telecartagena inició. en 1976, el programa de teleasociadas.

11. REGLAMENTACION EN TELECOMUNICACIONES

En Colombia se vienen expidiendo normas con el fin de abrir el camino hacia la competencia, regular y dar un reordenamiento al sector de las Telecomunicaciones; estas normas son:

- Ley 72 de 1.989. Define nuevos conceptos y principios sobre la organización de las Telecomunicaciones en Colombia y sobre el régimen de concesión de servicios.
- Decreto Ley 1900 de 1.990. Permite la competencia en el sector adoptando dos formas de gestión: La directa, atendida por las entidades territoriales o descentralizadas adscritas o vinculadas a éstas; y, la indirecta, mediante concesión, a través de personas naturales o jurídicas privadas o las sociedades de Economía Mixta.
- Decreto 2122 de 1.992. Reestructura el Ministerio de Comunicaciones. En cuanto a sus

funciones adicionales las contempladas en los decretos 1900 y 1901 de 1.990.

- Decretos 2123 y 2124 de 1.992. Reestructuran en su orden a: Telecom y Adpostal y las transforman en empresas industriales y comerciales del estado del orden nacional.

- Ley 37 de 1.993. Reglamenta la telefonía celular y los contratos de asociación Join Venture

- Ley 142 de 1.994. Expide el régimen de los servicios públicos domiciliarios y orienta la función del estado en regulador, vigilante y planeador y al fomento de la competencia y la igualdad de los prestadores de servicios de telecomunicaciones. Consagra como aspectos reguladores de los fallos del mercado la gestión y fiscalización de los usuarios del servicio a nivel del estado, las comisiones de regulación, la Superintendencia de Servicios Públicos y el Ministerio de Comunicaciones.

12. LOS DETERMINANTES DEL SERVICIO: DEMANDA Y OFERTA

Los proyectos de privatización parten de diagnosticar una baja densidad telefónica nacional, de 10 líneas por cada 100 habitantes en Colombia. Sin embargo el diagnóstico no consulta las condiciones de la demanda del servicio, la concentración geográfica de la población, la producción y los grados de utilización por usuario. El propósito es llegar a una densidad de 30 teléfonos por 100 habitantes en el año 2000, meta que no corresponde a un estudio de las potencialidades del país sino a una comparación, sin contexto, con estándares internacionales de países desarrollados, estimaciones de la UIT y del Banco Mundial.

En el caso colombiano, la propuesta no consulta los estudios de demanda ya realizados por el Departamento Nacional de Planeación y Fonade en el Estudio Nacional de Telecomunicaciones, con la participación del Ministerio de Comunicaciones, TELECOM y las principales empresas del sector, y solo se basa en un imperativo

internacional en que se supone que para desarrollarse se requiere ampliar la densidad a tales niveles.

Diferentes experiencias muestran que existen otras variables que afectan la demanda de telecomunicaciones tales como el tamaño de los países, los grados de concentración de la población y los negocios, la extensión de las redes urbanas, las dificultades geográficas, etc.

Así, aquellos países de menor extensión, mayor concentración geográfica de las ciudades y densidad poblacional elevada, acompañadas de condiciones geográficas favorables, presentan los mayores índices de densidad telefónica, tal es el caso de los países de Europa Occidental, el Japón, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur.

Los casos excepcionales de países de gran dimensión geográfica y gran densidad telefónica son Estados Unidos y Canadá, los cuales disponen de niveles elevados de ingresos acompañados de fuerte concentración urbana.

En síntesis, la demanda de telecomunicaciones, además de los precios, depende: a) del nivel de ingreso per cápita alcanzado por los países, b) de las necesidades de comunicación del sector empresarial del comercio, las finanzas, la industria y el gobierno vinculado con el tamaño de los negocios, c) de las necesidades de comunicación del sector residencial vinculado con el grado de urbanización, d) de los polos internos de desarrollo y la concentración geográfica de la población y los negocios, e) del tamaño de los países y las distancias para la construcción de la red, y f) de las dificultades geográficas existentes.

Combinados todos estos factores la evidencia muestra que, gracias a las innovaciones tecnológicas, los países que más han ampliado la densidad, incluso acercándose a los niveles de saturación, lo han hecho cada vez en menor tiempo. Así, por ejemplo Alemania Federal pasó de 10 a 30 teléfonos en 15 años, en 1975; mientras Inglaterra lo había hecho en 24 años, en 1973; en el mismo lapso de 15 años Japón pasó de 6 a 38; Grecia de 2 a 20, España de 5 a 12, etc., mientras que países en desarrollo como Argentina sólo pasaban de 6 a 9.5 o México de 1.5 a 4.4.

Sin embargo, es la República de Corea la que marca el récord, logrando pasar de seis a veinticinco en solo 10 años entre 1979 y 1989, vinculado con el crecimiento más importante del ingreso percapita, del tamaño de los negocios de la distribución de los frutos del crecimiento y el tamaño del país, tanto geográfico como de población. un país de solo 100.000 Kilómetros cuadrados y 40 millones de habitantes, con una superficie inferior a los departamentos de Cundinamarca, Antioquia y Valle sumados y una población inmensamente superior. (Véase cuadro4)

La situación Colombiana no se escapa de este análisis

El país ha tenido, en los últimos veinte años, un débil crecimiento del ingreso per cápita, apenas leve mejoría en los índices de distribución del ingreso, gran concentración de los negocios en el triángulo de las áreas metropolitanas de Bogotá, Medellín y Cali, la irrupción como polos intermedios de Barranquilla, Bucaramanga y la Zona Cafetera, el desarrollo de Cartagena como Polo turístico y muy poco el resto del país. Colombia es un multipaís por su estructura regional, sus dificultades geográficas y la disparidad

de su crecimiento concentrado en pocos polos de desarrollo, los cuales muestran, por supuesto, los niveles más altos de densidad telefónica.

El grado de desarrollo no es homogéneo en todo el país, es mayor en los centros urbanos, donde, simultáneamente se concentra el mayor número de los negocios, el mayor grado de urbanización y desarrollo de zonas residenciales, etc. todo lo cual permite la mayor difusión de la red de telecomunicaciones. Lo contrario ocurre en los centros urbanos de menor tamaño, menor índice de negocio, menor desarrollo residencial y menor nivel de ingresos, de allí que tomar el conjunto del país para señalar que la densidad telefónica es débil, es un argumento de escasa validez técnica, mientras los centros de negocio del país alcanzan coberturas cercanas a las deseables en el mercado internacional.

En el estudio nacional de Telecomunicaciones de Planeación Nacional y FONADE se logra una buena descripción, a 1.988, de la situación existente y de las proyecciones de demanda hasta el año 2.000. En

En dicho estudio es evidente la desigualdad regional y la inexistencia de un Plan Nacional de Telecomunicaciones que se proponga ampliar la densidad estratégicamente, es decir que refleje como un hecho la imperiosa necesidad de ampliar la cobertura telefónica para obtener la ansiada integración nacional, difícilmente lograda por vías férreas o carreteables. Mientras ello no exista, las tendencias del mercado serán las de ampliar la cobertura en los centros urbanos, donde ciudades como Bogotá y Medellín fácilmente pueden superar la meta de treinta (30) teléfonos por cada 100 habitantes en el año 2.000.

12.1 Los determinantes de la oferta de Telecomunicaciones.

En este caso vale la pena interrogarnos sobre: cuánto debe crecer el sistema de telecomunicaciones para impulsar el crecimiento económico del país?. Se presume que una de las condiciones del crecimiento económico es la existencia de una red de telecomunicaciones densa y moderna que permita la eficiente circulación de la información, cuya oferta es

insuficiente y da lugar a que haya una gran demanda insatisfecha. Existe la misma inquietud con respecto a las redes de transporte y del correo?. No hay que olvidar que la información es sólo un elemento de acceso a los mercados que debe ir acompañada de los medios físicos de entrada y salida de mercancías.

Con lo anterior se quiere señalar que el problema de crecimiento económico integra una serie de variables, de las cuales la información es sólo una, aunque no despreciable, y que el país tiene que actuar en diversos campos, resolver problemas de infraestructura, fomentar la producción, capacitar la población etc. El sólo crecimiento de la red de telecomunicaciones no es suficiente para impulsar el desarrollo económico, pero sí pueden ser puestas al servicio de un proceso de desarrollo integrado del país a partir de tres funciones que le competen:

- La seguridad y soberanía nacional.
- La integración sociocultural y
- El desarrollo económico.

Para este último la red de telecomunicaciones debe

crecer a proporciones más elevadas que el PIR per cápita impulsada por el desarrollo de los negocios y la mistificación de la demanda residencial, según la Cepal en una proporción de (1.4 a 1).

13. DENSIDAD TELEFONICA

El indicador del bienestar de las telecomunicaciones más utilizado, es el número de líneas telefónicas por cada 100 habitantes (densidad telefónica). Este indicador se basa en la premisa de que cuanto más alta sea la densidad telefónica, mejor será la situación de un país en el desarrollo de la red.

El índice de densidad telefónica presenta gran cantidad de deficiencias, resultaría más confiable por ejemplo, medir el número de viviendas con teléfono o comparar con el nivel de ingresos per cápita por región.

Otra de las limitaciones de la densidad telefónica es que no refleja la distribución de líneas entre usuarios comerciales y residenciales o entre zonas urbanas y rurales. Tampoco refleja el costo de la utilización telefónica, ni mide la calidad de la red o la disponibilidad de servicios mejorados.

La UIT ha iniciado trabajos de investigación encaminados a establecer un índice que refleje mejor el

nivel de desarrollo de las telecomunicaciones de un país. Este índice constaría de un conjunto de componentes como son: cobertura general de la red, distribución de abonados, costos, calidad de servicios, modernidad, entre otros.

En 1983 se creó la comisión independiente para el desarrollo mundial de las telecomunicaciones (Comisión Maitlan) con miras a proponer soluciones para reducir las grandes disparidades existentes entre los países desarrollados y en desarrollo en el ámbito de las telecomunicaciones. Aunque desde entonces se han instalado casi 200 millones de nuevas líneas telefónicas, la disparidad persiste y algunos afirman que esta aumentando si no cuantitativamente, si cualitativamente. (Véase cuadro 5).

13.1 Disparidades del desarrollo.

A principios de 1993 habían en el mundo 575 millones de líneas telefónicas principales. Esto representa un aumento del 54% con respecto a 1983. y aun crecimiento medio del 5% anual. Sin embargo, las disparidades en

cuanto al desarrollo y la distribución de las redes son patentes. Los países de renta alta en los cuales habita el 15% de la población mundial, poseen el 71% de las líneas telefónicas del mundo. La densidad telefónica (número de líneas telefónicas por cien (100) habitantes) registró un aumento de 11 puntos (de 38 a 49) en los países de renta alta, mientras que en el resto del mundo ese aumento fue de 1.5 puntos (de 2.0 a 3.5). La disparidad de densidad telefónica entre los países de renta alta y el resto del mundo sigue siendo grande. La distribución desigual entre la población mundial y las líneas telefónicas apenas ha cambiado en un período de 10 años.

Aunque la mayoría de países registraron cierto aumento en el número de líneas telefónicas durante el decenio de 1980, en algunos casos el crecimiento demográfico fue mayor.

Precisamente por esta razón la densidad telefónica disminuyó durante el pasado decenio en Bolivia, Ghana, Sierra Leona, Uganda y Zimbabwe. Algunos países experimentaron una disminución del número de líneas

telefónicas debido a desordenes internos, (por ejemplo, Afganistan, Líbano, Liberia, Somalia). En otros países el nivel de densidad telefónica es tan bajo, que aun cuando parece haber un alto crecimiento en porcentaje, es prácticamente insignificante en término de número de líneas. Chad, que entre 1983 y 1992 tuvo una tasa de crecimiento anual de líneas telefónicas de aproximadamente el 15%, a finales de 1992, seguía ocupando el segundo lugar entre los países con densidad telefónica más baja del mundo. (Véase cuadro 6).

El crecimiento de líneas telefónicas a marchado al mismo ritmo que la demanda de las nuevas líneas.. Casi 50 millones de personas figuran en las listas oficiales de espera para obtener una línea telefónica; el tiempo medio, de espera a permanecido constante durante el decenio, situándose en poco más de un año y medio. Estas listas de espera corresponden en la práctica en su totalidad a países en desarrollo. Probablemente la demanda real o latente de líneas telefónicas es muy superior puesto que muchas personas no se han molestado en inscribirse a causa de los prolongados tiempos de espera. Por ejemplo en un estudio efectuado

recientemente, se ha estimado que la demanda insatisfecha en la India, es de por lo menos 10 millones, esto es más del triple de la lista oficial de espera.

La longitud de las listas de espera es mayor en los países de renta media inferior y superior que en los países de renta baja, puesto que la probabilidad de obtener una línea a corto plazo es mayor en los primeros. Así mismo la creciente disponibilidad de servicios con frecuencia da lugar a una lista de espera mayor, dado que los usuarios potenciales advierten que finalmente podrán obtener una conexión.

A finales de 1992 casi 50 países que representan más de la mitad de la población mundial, tenían una densidad telefónica inferior a uno con sus tasas de crecimiento actual, es probable que muchos de estos países no pasen de ese umbral antes de fines de siglo. (Véase cuadro 7).

Mientras la mitad de la población mundial siga teniendo un bajo nivel de desarrollo a nivel de las

telecomunicaciones, la idea de la aldea electrónica mundial seguirá siendo un sueño.

13.2 Disparidad en materia de redes y calidad del servicio.

Las disparidades de desarrollo de las telecomunicaciones entre los países se refleja también dentro de los mismos. En muchos países, la red telefónica esta concentrada en las zonas urbanas y son utilizadas principalmente por los clientes comerciales y por los clientes residenciales más acomodados.

Una medida de la concentración de líneas telefónicas en las zonas urbanas es la discrepancia entre las líneas en la ciudad más grande y el resto del país. Esto es particularmente evidente en los países en desarrollo, en los cuales la principal ciudad cuenta con más del doble de líneas telefónicas de lo que aparentemente justificaría su población. Si se consideran todas las zonas urbanas la concentración de líneas en los países en desarrollo puede ser aún más pronunciada. En la

India, la población rural representa el 54% del total pero solo dispone del 10% de las líneas.

En parte la razón de la discrepancia es que en los países en desarrollo las actividades administrativas, comerciales, sociales, culturales y educativas, tienden a concentrarse en la ciudad más importante. En general los habitantes de las ciudades tienen más influencia política que los habitantes de las zonas rurales.

Extender la red a las zonas rurales es costoso, según diversos estudios³ el costo de instalación por línea en estas zonas es hasta de 5 veces mayor que en las zonas urbanas. Resulta difícil justificar la financiación del desarrollo de las telecomunicaciones rurales, especialmente si en los estudios de rentabilidad no se tienen plenamente en cuenta los siguientes beneficios socioeconómicos.

- Disponer de una línea telefónica en zonas rurales es útil dado que las distancias son

³Estudio nacional de telecomunicaciones:Fonade, Santafé de Bogotá,1988.p.59.

grandes y el transporte deficiente, por lo tanto los usuarios tienden a utilizar más el servicio telefónico.

- Por lo general los usuarios rurales no efectúan comunicaciones dentro del pueblo sino que llaman a la ciudad; en cambio los usuarios urbanos tienden a utilizar este servicio para llamadas locales. Las llamadas de larga distancia generan mayores ingresos que las llamadas locales (que en algunos países son gratuitas) ya sea en aplicación de una política o por que las centrales no pueden medir las llamadas locales. Los estudios realizados han demostrado que los servicios de telecomunicación en zonas rurales pueden ser rentables si se tienen también en cuenta los ingresos generados por las telecomunicaciones en los centros urbanos a zonas rurales.

- Las telecomunicaciones rurales ofrecen el beneficio indirecto de estimular los sectores orientados hacia la exportación, como la

agricultura, la artesanía y el turismo.

- El desarrollo de las telecomunicaciones rurales también reduciría el éxodo rural, problema cada vez agudo en muchos países desarrollados.

13.3 La situación colombiana en cobertura, densidad y proyectos.

El estudio de Fonade empieza por señalar que el número de líneas instaladas no refleja la demanda del servicio, sino la oferta, por cuanto existe gran demanda insatisfecha medida por las solicitudes pendientes de resolver. A esa demanda insatisfecha hay que sumarle la demanda latente, o sea aquella que no ha expresado con solicitudes sino que sólo se conoce en la medida que la cobertura avanza.

Sin embargo, una cosa son las proyecciones y otra la cobertura real. Las telecomunicaciones en Colombia han evolucionado rápidamente, con tasas de crecimiento de las instalaciones por encima de la tasa del PIB,

8.4% anual entre 1979 y 1991 y 9.7% en 1992, y en proceso de aceleración si se tienen en cuenta los proyectos contratados y en estudio hasta el año 1996. Es decir, el país ha seguido los estándares internacionales aunque probablemente no a la misma velocidad de otros que tienen mayor ingreso per cápita y menores dificultades geográficas y de extensión.

Entre 1957 y 1990 se multiplicaron por 13 las instalaciones telefónicas mientras en el mismo período el PIB per cápita no se duplicó y el grado de concentración del ingreso apenas se modificó. La capacidad instalada en planta interna en 1957 era de 219.150 teléfonos con servicio para sólo 40 municipios. En 1970 ya se había triplicado a 601.040 y extendido a 113 municipios, 10 años después, en 1980, se vuelve a duplicar con 1'332.285 líneas para atender 257 municipios, mientras para 1990 se duplica de nuevo con servicio para 549 municipios que disponen de telefonía local automática prestada con 2'813.627 líneas, que aumentan a 3'353.310 en 1992. Es decir, la cobertura se ha ido extendiendo de las grandes ciudades a todo lo largo y ancho de la geografía nacional. (Véase gráfico 1).

Las empresas telefónicas asociadas a Telecom nos muestran aún un desarrollo más destacable dentro del ámbito nacional, en 1985 con 8 de las primeras teleasociadas se tenía un total de 84.000 líneas instaladas que correspondían a una densidad telefónica del 4.84%, a 1994 diez (10) años después cuentan con 268.788 líneas instaladas, lo que significa haber triplicado su capacidad instalada y duplicar la densidad telefónica (10.54 teléfonos por cada 100 habitantes). Si tenemos en cuenta los proyectos que se encuentran en ejecución para 1995 y 1996 se contaría para el primer año con 449.368 líneas, lo que significa multiplicar por 5 las líneas instaladas en 11 años y multiplicar por 4 su densidad telefónica y para el segundo año corresponde a llegar a contar con 449.368 líneas que corresponden a una densidad telefónica de 16.54%. Si tenemos en cuenta las proyecciones del crecimiento poblacional⁴ de estas 8 ciudades donde prestan el servicio, y asumimos un crecimiento del 33.29 por ciento se puede prever que fácilmente superan la meta de contar con 20 teléfonos por cada

⁴Censo 1975:Departamento Nacional de Estadística

100 habitantes para el año 2000. (Véase gráfico 2.3)

Resulta interesante analizar por separado el desarrollo de las últimas cinco empresas asociadas quienes en conjunto cuentan hoy con 31.200 líneas instaladas correspondiendo a una densidad telefónica de 2.80 teléfonos por cada 100 habitantes y teniendo en cuenta los proyectos en ejecución para 1995 se contara ya con 80.112 líneas y una densidad telefónica estimada del 8.47%, para 1996 aumenta el número de líneas a 102.224 y una densidad de 10.56 líneas por cada 100 habitantes, lo que en síntesis nos refleja triplicar el número de líneas instaladas y mejorar en 8 puntos la densidad telefónica en solo tres años. (Véase cuadro 5A).

Si bien se analizaba en el tema de la disparidad en el desarrollo, que las listas de espera que reposan en las oficinas de las empresas no siempre reflejan la verdadera dimensión de la demanda, en el caso de las empresas asociadas dichas listas son un indicador importante para el estudio de los proyectos de desarrollo. puesto que se esta atendiendo en un corto

plazo las solicitudes pendientes y las existentes reflejan las nuevas expectativas creadas por esa continuidad del aumento en el número de líneas.

Actualmente esta lista cuenta con 70.683 solicitudes que si la comparamos con el número de líneas a instalar en 1995 (194.502) corresponde a un 100% adicional a las solicitudes pendientes por atender.

La CEPAL ha planteado que para ser competitivo los países latinoamericanos, deben acercarse a la meta de 20 teléfonos por 100 habitantes, umbral que fue superado por el triángulo conformado por las empresas de Bogotá, Medellín y Cali, y que se estima alcancen en conjunto una densidad de 30 teléfonos por cada 100 habitantes en el año 2000, las empresas asociadas quienes en conjunto tienen una densidad de 15.39 teléfonos por cada 100 habitantes, si continúan aumentando el número de líneas en la misma proporción como hasta ahora superarían esta meta alcanzando niveles solo logrados en países desarrollados (50 teléfonos por cada 100 habitantes). (Véase cuadro 8).

Por otro lado es necesario detenernos en analizar la situación financiera de Telecom, y las teleasociadas en conjunto.

Teniendo como base el informe de Distribución de Excedentes Financieros de las empresas industriales y comerciales del estado, producido por el Ministerio de Hacienda se puede observar que Telecom obtuvo ingresos financieros por \$53.923 millones y efectuó gastos de la misma naturaleza por \$24.082 millones registrando utilidades operacionales cercanas a los/ \$32.000 millones, adicionalmente la empresa obtuvo ganancias por exposición a la inflación por \$28.455 millones. De acuerdo con lo anterior las utilidades antes de impuestos ascendieron a \$59.388 millones en 1993, descontando la provisión para impuestos de renta (\$6.099 millones), la contribución especial Ley 6/92 (\$3.235 millones), y la contribución para financiar los gastos de la conmoción interior (\$6.495 millones), la empresa liquidó una utilidad neta de \$42.568 millones. (Véase cuadro 9)

De acuerdo con el análisis de la situación financiera

de la empresa y los resultados del Convenio de Desempeño, evaluado por el CONFIS y el Departamento Nacional de Planeación, recomiendan al CONPES⁵ "Distribuir el 60% de las utilidades de Telecom (\$25.541 millones) a la nación y el 40% restante (\$17.027 millones) capitalizarlo al interior de la empresa".

Las empresas telefónicas asociadas por su parte liquidaron unas utilidades para 1993 por \$19.819 millones registrando un aumento del 42% frente al año anterior. Los rubros más importantes dentro de los ingresos son: La participación por larga distancia que recibe la empresa por facilitarle la prestación de este servicio a Telecom y tráfico urbano, con el 59%. Por su parte los ingresos financieros crecieron un 72% con respecto a 1992. (Véase cuadro 10).

Concluye el informe "En términos generales se puede decir, que las teleasociadas mejoraron su comportamiento con relación a 1992; es así como, mejoró su liquidez, apalancamiento financiero, y , actividad,

⁵Documento CONPES:Departamento Nacional de Planeación.Sant de Bogotá,1994.p60.

mantuvo su efectividad, rentabilidad y eficiencia"⁶.

En lo que corresponde a Telecom las cifras mencionadas muestran que la tendencia del superavit de la entidad se ha mantenido durante los últimos años, no obstante el carácter forzoso asignado a algunas de sus inversiones y los aportes realizados al gobierno, con claros propósitos macroeconómicos. Por el lado de la política fiscal, se ha buscado irrigar parte de los excedentes de Telecom a sectores deficitarios, mientras que como sujeto de la política monetaria contraccionista, a la que ha recurrido el gobierno en virtud de los brotes inflacionarios, la empresa ha participado activa y decididamente en las operaciones de mercado abierto y suscripción de títulos de ahorro nacional.

⁶DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION. Documento CONPES. San de Bogotá: 1994. 95p.

14. DECISIONES

La elección entre lo público y lo privado tiene dos dimensiones básicas.

La primera se refiere a la financiación : Debemos pagar por un bien o un servicio individualmente, con nuestros propios recursos o debemos hacerlo en forma colectiva, con fondos recolectados a través de uno u otro método impositivo?

La segunda dimensión concierne al funcionamiento: Debe el bien ser producido o el servicio prestado mediante una organización de tipo gubernamental?

DIMENSIONES DE LA OPCION PUBLICA/PRIVADA		
SECTOR	PAGO COLECTIVO	PAGO INDIVIDUAL
ENTREGA SECTOR PUBLICO	I	III
ENTREGA SECTOR PRIVADO	IV	II

En el cuadrante I se encuentran las empresas del estado que prestan sus servicios, mediante el aporte colectivo.

En el cuadrante II abarca la otra gran parte de la economía en la que el rol del gobierno se limita a la puesta en rigor y cumplimiento de contratos, reglamentaciones, control y satisfacción de los intercambios en el sector privado.

En el cuadrante III la financiación privada pero con prestación pública, es una situación un poco extraña, pero que tiene una importancia permitiendo el funcionamiento de algunas entidades gubernamentales, ejemplo el Seguro Social, mantenimiento de parques o de Instituciones sin ánimo de lucro.

En el cuadrante IV incluye bienes y servicios financiados con dinero público pero producidos y prestados en forma privada esta es una de las modalidades que en los últimos años se ha impuesto con mayor fuerza, la mayor parte de los gastos en bienes y servicios gubernamentales son producidos o contratados con entidades privadas.

Nosotros estamos acostumbrados a concebir el intercambio entre lo público y lo privado como las opciones ubicadas en el cuadrante I y II es decir, un gran sector público con grandes gastos públicos frente a uno pequeño con reducidos gastos públicos.

Distinto tipo de tareas requieren diferente tipo de relaciones, expectativas, obligaciones, derechos y deberes, entre la gente que la lleva a cabo entre ésta y aquella en cuyo nombre (y a cuyas expensas) se ejecutan tales tareas.

Las empresas privadas y los organismos públicos tienden a diferir entre sí con respecto al tipo de relaciones que ambos permiten. Para cada tarea colectiva, la elección de la forma organizativa adecuada requiere a menudo comparar alternativas públicas y privadas empleando el criterio de empresa eficiente.

Dos esquemas del manejo del servicio se contrastan en el mundo y rápidamente se avanza hacia un esquema intermedio. El modelo centralizado es el tradicional mientras que el descentralizado y municipal es el nuevo

modelo, probablemente Colombia es el caso extremo en el mundo. Con el proceso de concentración de operadores en el país y la desreglamentación de otras naciones se va llegando a un esquema regional para la prestación del servicio y a la participación de dos o más operadores en la misma región. Se abandona la idea de un monopolio nacional y la de los monopolios municipales para construir los monopolios regionales o la construcción de redes alternas que arrasen con los monopolios naturales y amplíen la frontera geográfica de cada operador. Los actores públicos y privados también han evolucionado y los tamaños de planta han crecido gracias a adelantos tecnológicos.

La decisión de privatizar total o parcialmente al operador depende de diversos factores tales como el procedimiento de venta y el grado de control que el gobierno desee conservar. La venta de las acciones en varias etapas puede permitir obtener un precio total superior al armonizar la oferta con la demanda y evitar la saturación del mercado. Así mismo, puede conferir al gobierno más control sobre el proceso en una fase en la cual aun se están definiendo las políticas de

reglamentación y competencia.

No siempre se ha acogido con agrado la privatización de las telecomunicaciones y en muchos países sigue habiendo una firme oposición a la venta de los activos del estado. En un referéndum en Uruguay, por ejemplo, los votantes rechazaron una propuesta de privatizar a la empresa pública de explotación de las telecomunicaciones. Recordaremos también que en Colombia, el personal de la empresa de telecomunicaciones de propiedad estatal, preocupado por las propuestas del gobierno tendientes a la privatización, fue a la huelga e interrumpió las comunicaciones de larga distancia e internacionales durante casi dos semanas. El nuevo gobierno elegido en Grecia en 1993 desbarató las iniciativas de privatización de la empresa pública de telecomunicaciones griega OTE.

15. CONCLUSIONES

El gobierno nacional pretende o proyecta mejorar la tasa de crecimiento de la densidad telefónica de cerca del 200% en un periodo de 8 años, la cual implica que al finalizar el siglo el servicio llegue a 11.4 millones de abonados. Sin embargo en países como Chile, donde se privatizó el servicio de las telecomunicaciones, la densidad se incremento del 3.27% en 1980 al 4.89% en 1988, y se observa que el crecimiento de la densidad telefónica colombiana es aceptado comparado con países de similar desarrollo.

Se analizó en el transcurso del desarrollo de este proyecto, cómo la densidad telefónica no es un claro indicador en el desarrollo de las telecomunicaciones, sin embargo es el parámetro con que son medidos por ahora todos los operadores telefónicos a nivel internacional, y, por lo tanto lo aceptamos como tal, dado que no pretendíamos desarrollar otro indicador sino comparar las telefónicas asociadas con las demás empresas del sector.

Como resultado de este análisis. se puede deducir que el desarrollo de las teleasociadas con respecto a las proyecciones nacionales que esperan una densidad telefónica de 17.5% para ciudades intermedias para el año 2000 es fácilmente superado por estas empresas quienes según la tendencia se estima alcanzarán una densidad de 52 teléfonos por cada 100 habitantes para el año 2000.

Si se compara con la densidad telefónica estimada para el país en general se encontrarán estas 32 puntos por encima de las proyecciones.

Resulta interesante observar el tamaño de las listas de espera de las teleasociadas que en conjunto para el año de 1994 suman 72.012, comparadas con los proyectos de ensanche de 1995 que duplican la cantidad de las solicitudes pendientes de atender, esto nos indica como estas empresas deben planear antes de intentar aumentar el número de líneas sin proporciones, pues ello las llevaría a saturar la demanda, en especial en ciudades como Tulua, Armenia, Calarcá, --- en donde las listas de espera son muy reducidas.

Si esto ocurre en ciudades en donde se viene incrementando rápidamente su densidad poblacional, lo mas conveniente sería pensar en que ampliaran su cobertura y prestaran el servicio en ciudades y municipios anexos a su area de influencia como en la actualidad lo viene haciendo Telecartagena, en Barranquilla , en donde la densidad telefónica es muy baja (8.6%), y Teletulua en el Centro del Valle, en donde se apresta a dar servicio en 5 municipios circunvecinos .

La experiencia mundial indica como en los paises en donde se ha reinvertido periodicamente por lo menos el 70% de sus utilidades, ejm. Singapur, Japón. su desarrollo ha sido más sostenido y rápido; caso que no es consistente en Colombia en donde las utilidades de las empresas industriales y comerciales, forman parte de los ingresos de la nación y son distribuidos más teniendo en cuenta políticas o conveniencias macroeconómicas que permitiendo el desarrollo sostenido del sector, es el caso como a Telecom solo le permiten reinvertir el 40% de sus utilidades, razón por la cual les impide emprender grandes proyectos que le permitan en un corto plazo atender la demanda telefónica.

Ahora bien, si el país en últimas opta por trasladar las empresas del sector de las telecomunicaciones a los particulares se debe asegurar primero que los recursos conseguidos por estas ventas se inviertan realmente en el mejoramiento de la infraestructura de telecomunicaciones y segundo que no quede en manos de un monopolio privado que sería más lesivo para el país, habida cuenta de las distorsiones que este último podría establecer en detrimento de los usuarios. Con todos los movimientos y presiones efectuados por inversionistas extranjeros y nacionales, todo indica que los niveles de monopolio continuaran, pero en manos del sector privado y precisamente en aquellos servicios en que en la actualidad son soporte de ingresos de los operadores telefónicos.

Se considera que en igualdad de condiciones las empresas privadas, son más eficientes que las empresas públicas, pero sorprendentemente no es fácil conseguir una evidencia para verificar este supuesto. Existen empresas estatales en el sector de telecomunicaciones, tan eficientes como las empresas privadas.

Por lo tanto no es posible sostener que las empresas privadas siempre van a ser más eficientes que las empresas públicas, todo depende de si el entorno en el que operan unas y otras es competitivo, de si la estructura política hace posible que las empresas estatales funcionen dentro de unas reglas de juego que ofrezcan los incentivos para ser eficientes.

Las empresas estatales pueden ser oficiales, pero solo cuando se enfrenten a la competencia, y actúen con las reglas comunes para las empresas privadas en economía de mercado. Es decir si tiene como objetivo maximizar utilidades en un largo plazo, pueden contratar ejecutivos y la mano de obra en las condiciones imperantes en el mercado, no tienen que contratar más empleados de los requeridos, tienen acceso a los mercados de capitales en igualdad de condiciones, no tienen que fijar precios a niveles determinados políticamente, tienen libertad de contratar comprar insumos y tecnología en las fuentes más baratas o competitivas. Esas eran las condiciones de las empresas estatales eficientes en Alemania Federal, Francia, Brasil, cuando el gobierno comenzó a pedirle

a las empresas estatales que se endeudaran en divisas para resolver el problema de la balanza de pagos de la nación, se les limitó el monto de los sueldos, se les comenzó a escoger gerentes de acuerdo a consideraciones políticas y se les pidió que ayudaran a resolver problemas de desempleo através de la ampliación de sus nóminas.

El modelo asociativo a tenido éxito por que ha servido de filtro impidiendo que algunos de los vicios o defectos de las empresas públicas penetren directamente y afecten la administración de las empresas. Es así como Telecom através de su Vicepresidencia de Telefonía local ejerce un control técnico, financiero y administrativo, que les permite a las empresas contar con los equipos más recomendables para la región, con los recursos financieros necesarios y con el personal idóneo para administrar estos recursos; pero, sin embargo existen algunos impedimentos de tipo legal que les dificultan desenvolverse en igualdad de condiciones de la empresa privada y les resta agilidad; esto es, su régimen de contratación, el manejo de su presupuesto, y los topes salariales impuestos por el gobierno que

impiden la contratación y permanencia del personal altamente calificado.

Por todas estas razones, es un imperativo para el gobierno nacional legislar en todos estos aspectos para darle a las empresas industriales y comerciales del estado, las herramientas necesarias para enfrentarse a la competencia en igualdad de condiciones y siempre definiéndoles unos parámetros de desarrollo que le permitan controlarlas y fijarles unas metas que contribuyan en el mejoramiento de la eficiencia de la prestación de los servicios públicos en el país.

Sin lugar a dudas un buen ejemplo en desarrollo de prestación del servicio telefónico tanto nacional como internacional, lo representan las Empresas Telefónicas Asociadas a Telecom, pertenecientes al sector público Colombiano. lo sorprendente es el poco interés que muestra el gobierno por promulgar este tipo de sociedades, y mucho menos el sector privado en reconocerselo. Lo interesante resulta tal vez, el reconocimiento de los ciudadanos a quienes se les presta el servicio y los resultados que arrojan.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

UNI, Informe sobre el desarrollo mundial de la telecomunicaciones, Buenos Aires, Marzo 1994.

Documento CONPES-2710-DNP-MINIACIENDA-UPS, Santafé de Bogotá, mayo 27 de 1994.

SOUTER, David, Reglamentación y Privatización de las Telecomunicaciones, 38 Avenue du Lignon, CH 1219 Ginebra.

PORKONG, Mirtha. Conferencia Asamblea Banco Mundial, Guatemala, ALAF, Diciembre - Septiembre de 1990.

SUSCA K., Jones, Finanzas y Desarrollo, El cambia a la Privatización Nueva Zelandia, Marzo 1991.

MARC, Humbet. Estudio sobre la Electronica Mundial, ONUDI, MINEO, en el laboratorio de Geerdic, Rennes, Francia 1988.

TESKE, Paul Eric. After Divestiture the political Economy of state telecomications regulation, state university of New York press, 1982.

NEWSWEEK, Todo el mundo se conecta, publicado en SUMMA Internacinal No. 72 de Junio 1993.

TENDENCIAS DE LIBERALIZACION											
COMPETENCIA EN TELEFONIA INTERNACIONAL				COMPETENCIA EN COMUNICACIONES CELULARES			COMPETENCIA EN APARATOS TELEFONICOS				
REGION	S	N	P	S	N	P	S	N	P		
AFRICA	0	27	0	5	20	2	13	9	5		
AMERICAS	5	20	0	15	9	1	21	3	1		
ASIA	2	16	2	7	12	1	13	5	2		
EUROPA	1	22	2	10	10	5	23	2	0		
OCEANIA	1	3	0	1	3	0	2	2	0		
ANTIGUA	0	3	1	2	2	0	2	1	1		
TOTAL	9	91	5	40	56	9	74	22	9		

Clave: S=Si, N=No hay competencia, P=Competencia Parcial

Fuente: Cuestionario sobre liberalización, UIT/BDT de 1.992 - 1.993

Cuadro 1.



TARIFAS TELEFONICAS						
PAIS	RESIDENCIALES		COMERCIALES		LLAMADA LOCAL US\$	ABONO EN % PIB PERCAPITA 1.991
	INSTALACION US\$	ABONO MENSUAL 1.992	INSTALACION US\$	ABONO MENSUAL 1.992		
AFRICA	93.8	4.7	92.3	5.6	0.08	14.0
AMERICA	68.5	6.8	120	10.5	0.04	2.1
ASIA	81.3	4.3	82.4	7.2	0.04	2.5
EUROPA	135.9	8.9	139.8	12.4	0.07	0.8
OCEANIA	33.4	6.6	48.8	10.3	0.10	4.0
ANTIGUA	11.8	0.2	123.2	3.0	---	1.4
COLOMBIA	257.8	5.9	323.6	7.9	0.30	4.6
MUNDO	77.6	5.3	119.4	7.4	0.50	2.2

Fuente: UIT

DENSIDAD TELEFONICA						
PAIS	C I U D A D M A S G R A N D E		DENSIDAD TELEFONICA		DENSIDAD TELEFONICA	
	POBLACION EN %	LINEAS PRINCIPALES EN %	DENSIDAD TELEFONICA	RESTO PAIS	TOTAL PAIS	
	1.992	1.992	1.992	1.992	1.992	
AFRICA	9.7	3,117.0	32.6	5.78	1.08	1.47
AMERICA	15.0	16,097.3	9.6	15.76	24.60	26.03
ASIA	4.6	21,636.1	21.5	21.01	2.69	3.86
EUROPA	11.2	17,527.6	14.1	43.61	21.03	35.36
OCEANIA	16.6	78.3	47.1	11.96	0.45	36.79
ANTIGUA	8.3	3,623.4	51.8	38.09	1.25	13.84
COLOMBIA	14.7	1,087.3	41.3	22.42	5.49	8.44
MUNDO	7.6	62,080.2	15.1	20.07	7.02	10.49

Fuente: UIT

Cuadro 5.

EMPRESAS DE TELECOMUNICACIONES ASOCIADAS
DENSIDAD TELEFONICA
1.985 - 2.000

ASOCIADA	No. LINEAS 1.985	POBLACION 1.985	DENSIDAD 1.985	No. LINEAS ACTUALES	POBLACION ACTUAL	DENSIDAD ACTUAL	No. LINEAS 1.995	POBLACION 1.995	DENSIDAD 1.995	No. LINEAS 1.996	POBLACION 1.996	DENSIDAD 1.996	No. LINEAS 2.000	POBLACION 2.000	DENSIDAD 2.000
TELECOMTARENA	20,100	556,164	3.61	72,538	815,034	8.90	117,994	833,718	14.15	117,994	852,831	13.84	372,457	812,352	12.69
TELEHUALLA	18,600	240,833	7.72	31,960	390,094	10.55	53,884	303,671	17.74	53,884	310,632	17.35	170,089	317,754	53.52
TELEJARDINO	6,000	242,526	2.47	24,000	266,667	9.00	39,000	272,005	14.34	39,000	278,241	14.02	123,106	274,619	22.23
TELEJOLINA	10,000	301,661	3.31	45,280	598,942	7.56	67,280	604,830	11.12	87,280	618,626	14.11	275,506	632,679	43.53
TELEJOLINA	2,800	127,909	2.19	26,172	191,175	13.59	36,172	192,439	18.80	36,172	196,850	18.38	114,180	201,382	56.72
TELEJARDENIA	17,000	191,521	8.88	40,260	232,717	17.30	60,260	234,988	25.54	65,260	240,375	27.15	205,996	245,886	33.12
TELEJARDENIA	5,000	233,155	2.14	22,856	287,136	7.96	32,066	293,257	10.93	42,066	299,980	14.02	132,725	305,857	43.27
TELEJARDENIA	4,500	53,891	8.35	5,712	51,585	9.23	7,712	62,011	12.44	7,712	63,431	12.16	24,344	64,887	37.52
SUBTOTAL	84,000	1,947,650	4.84	268,778	2,753,650	10.54	414,368	2,796,919	15.65	449,368	2,861,038	15.38	1,418,455	2,966,827	46.47
TELEJARDENIA	5,000	91,241	5.48	8,000	92,608	8.64	8,000	93,995	8.51	8,000	95,405	8.51	40,500	95,405	42.45
TELEJARDENIA	2,500	27,108	2.87	9,500	89,286	10.64	17,012	91,518	18.59	17,012	93,866	18.59	86,123	93,866	91.61
TELEJARDENIA	7,000	93,209	7.51	7,512	95,532	7.86	15,512	97,914	15.94	15,512	100,354	15.94	78,550	100,354	78.57
TELEJARDENIA	14,700	365,861	4.04	28,100	370,124	7.59	34,700	376,494	9.22	34,700	382,673	9.22	175,659	382,673	48.01
TELEJARDENIA	2,000	29,000	2.50	27,000	61,700	33.05	27,000	63,436	32.16	27,000	65,209	32.16	136,552	65,209	162.41
SUBTOTAL	31,200	715,419	2.80	80,112	729,250	9.47	102,214	743,358	10.55	102,214	757,716	10.55	517,509	757,716	62.38
GRAN TOTAL	299,978	3,469,069	8.65	494,480	3,526,169	14.02	531,592	3,604,396	15.50	531,592	3,684,354	15.50	1,935,974	3,684,354	72.51

Fuente: Dane e Informe Vicepresidencia Telefonía Local Telecom
Cálculos Propios

TASAS MAXIMAS DE CRECIMIENTO							
	CRECIMIENTO ANUAL DE LINEAS 1.983/92 %	1.983	1.992	CRECIMIENTO MEDIO ANUAL 1.982/91 %	1.983	1.992	SALTO EN NO. DE PUESTO
ECONOMIA							
Macau	23.8	5.06	32.64	23.0	75	34	41
Cabo Verde	22.7	0.61	3.14	19.9	133	109	24
Oman	22.2	1.87	7.93	17.4	112	83	29
Turquia	21.2	3.50	16.11	18.5	91	55	36
Burundi	20.6	0.05	0.23	17.1	182	166	16
Gambia	19.9	0.03	1.33	16.9	149	129	20
Maldivas	18.1	1.12	3.71	14.2	122	103	19
China	17.9	0.25	0.98	16.1	157	135	22
Nepal	19.2	0.10	0.33	14.2	176	154	22
Santa Lucia	16.8	3.81	14.50	16.0	85	61	24
San Vicente	16.3	3.55	13.97	16.5	89	63	26
Tailandia	16.2	0.94	3.10	14.2	127	110	17
Belice	16.2	3.85	11.65	13.1	83	67	16
Boswana	16.1	0.95	2.62	12.0	126	117	9
R.Dominicana	15.9	2.05	6.35	13.4	108	93	15
Egipto	15.7	1.32	3.94	12.9	117	102	15
Chad	15.4	0.02	0.07	12.6	183	182	1

Fuente: UIT

Cuadro 6.

PAISES MENOS DESARROLLADOS EN MATERIA DE TELECOMUNICACIONES							
ECONOMIA	LINEAS TELEFONICAS PRINCIPALES		POBLACION Miles	DENSIDAD TELEFONICA	ECONOMIA	LINEAS TELEFONICAS PRINCIPALES	
	Miles	Miles				Miles	DENSIDAD TELEFONICA
Camboya	9,050	5.0		0.06	Malawi	10,360	0.30
Chad	5,960	4.2		0.07	Ghana	15,960	0.30
Zaire	39,880	35.0		0.09	Sierra	4,380	0.32
Niger	8,250	10.3		0.12	Benin	4,920	0.32
Mali	9,820	12.8		0.13	Nepal	20,580	0.33
Uganda	18,670	26.0		0.14	Guinea	370	0.35
Afganistan	19,060	29.0		0.15	Mozambique	14,872	0.38
Lao R.D.P.	4,470	6.8		0.15	Togo	3,760	0.41
Rwanda	7,530	11.8		0.16	Camerun	12,200	0.43
Somalia	9,200	15.0		0.16	Angola	9,800	0.49
Centroafricana	3,170	5.5		0.17	Lesocho	1,840	0.57
Liberia	2,580	4.5		0.17	Guinea	1,010	0.66
Guinea	6,120	11.0		0.18	Comoras	580	0.66
Myanmar	43,668	30.0		0.18	Core D.	12,910	0.66
Bhutan	1,610	3.0		0.18	Siri Lanka	17,400	0.75
Burkina Faso	9,490	19.8		0.21	Senegal	7,740	0.75
Blangladesh	119,290	256.3		0.21	Congo	2,370	0.77
Burindi	5,780	13.1		0.23	Kenya	26,980	0.77
Mauritania	2,140	5.0		0.24	India	879,550	0.77
Sudan	26,660	65.0		0.26	Indonesia	191,170	0.78
Etiopia	55,110	140.5		0.25	Haiti	6,760	0.81
Nigeria	115,660	320.9		0.28	Zambia	8,640	0.88
Madagascar	12,830	36.6		0.29	Papua	4,060	0.90
Viet Nam	69,480	200.0		0.29	China	1,175,700	0.98
Tanzania	27,830	81.3		0.29	TOTAL	3,067,310	0.72

Fuente: Banco de datos de indicadores de Telecomunicaciones UIT/BDT

Cuadro 7.

CRECIMIENTO ESPERADO AÑO 2000

EMPRESA	No. LINEAS 1.990	DEMANDA 2000	TASA CRECIMIENTO
STA. MARTA	9,000	37,537	317.08
NARINO	10,000	41,598	315.98
MAICAO	1,700	5,118	201.06
POPAYAN	10,000	29,919	199.19
BARRANQUILLA	89,000	263,192	195.72
CARTAGENA	36,375	106,068	191.60
IPIALES	2,000	5,717	185.85
CAQUETA	7,000	18,771	168.16
HUILA	20,600	52,935	156.97
TELECOM	315,530	791,203	150.75
GARZON	2,000	4,035	101.75
TOLIMA	22,000	40,904	85.93
EDA	47,590	83,840	76.17
PALMIRA	14,550	25,439	74.84
EMCALI	236,519	394,897	62.73
BUGA	7,000	11,223	60.33
STA. ROSA	2,500	3,979	59.16
BUCARAMANGA	86,000	135,778	57.88
ETB	1,163,094	1,724,883	48.30
MEDELLIN	565,400	833,644	47.44
GIRARDOT	7,000	10,068	43.83
ARMENIA	27,000	34,664	28.39
CALARCA	4,600	5,592	21.57
PEREIRA	56,108	66,527	18.57
CARTAGO	9,725	10,973	12.83
MANIZALEZ	46,336	49,093	5.95
TULUA	15,000	10,978	(26.81)
TOTAL	2,813,627	4,788,575	70.19

Fuente: Estudio FONADE, Informe Vicepresidencia Telecom,
Cuadro 8.

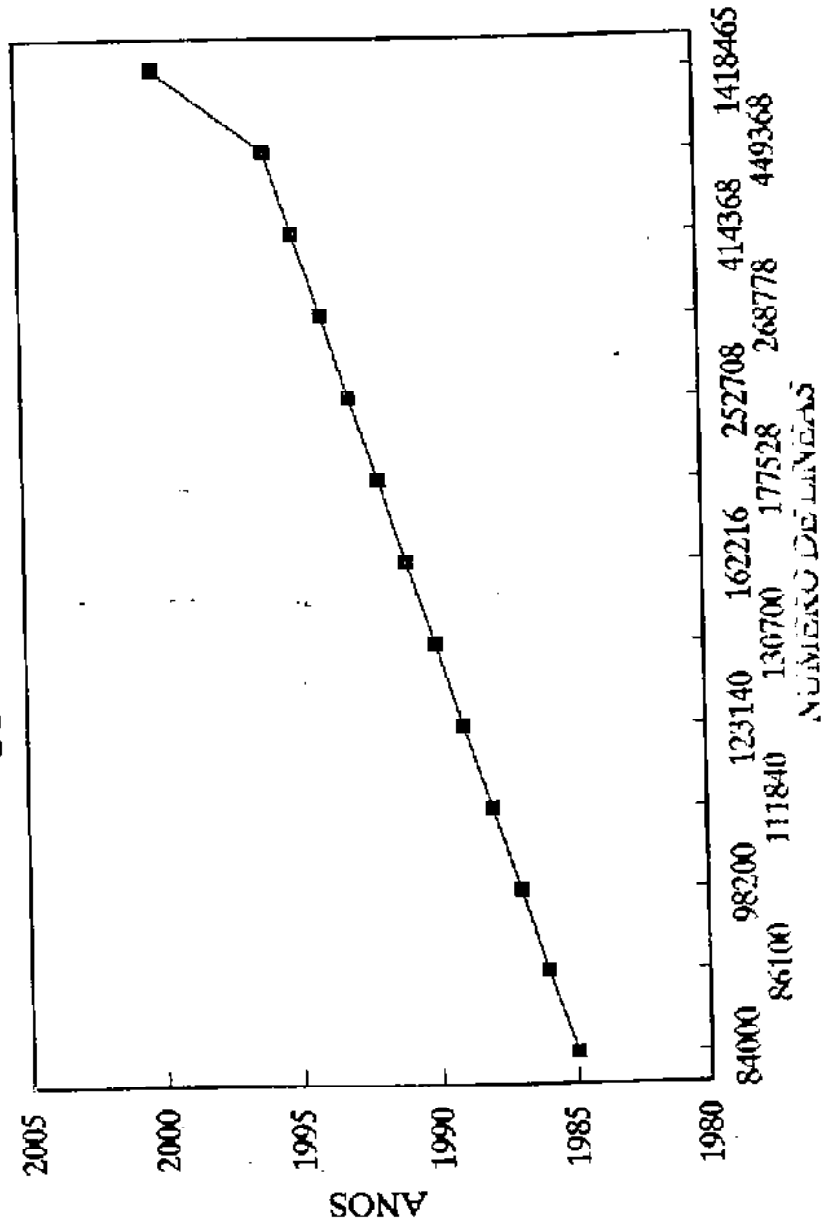
TELECOM			
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS			
(\$ MILLONES)			
	1. 992	1. 993	VARIACION
Ingresos Operacionales	344,046	443,799	298
Ingresos Financieros	47,807	53,924	138
Ingresos Varios	6,056	3,103	-498
Total Ingresos	397,910	500,826	268
Costos y Gastos Operacionales	351,050	459,493	318
Gastos Financieros	15,257	24,083	588
Gastos Varios	2,358	2,147	-98
Total Egresos	368,655	485,723	328
Correccion Monetaria	30,105	27,466	
Utilidad del Ejercicio	59,350	42,569	-288
Fuente: Departamento Nacional de Planeacion, Documento CONPES 2710			
Santafe de Bogota, Mayo 27 de 1.994			

Cuadro 9.

EMPRESAS TELEASOCIADAS			
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS			
(\$ MILLONES)			
	1.992	1.993	VARIACION
Ingresos Operacionales	25,921	35,908	39%
Ingresos Financieros	1,878	3,223	72%
Ingresos Varios	1,606	2,624	63%
Total Ingresos	29,405	41,755	42%
Costos y Gastos Operacionales	13,352	19,509	46%
Gastos Financieros	2,817	2,956	50%
Gastos Varios	363	798	120%
Total Egresos	16,532	23,294	41%
Correccion Monetaria	1,068	1,358	
Utilidad del Ejercicio	13,941	19,819	42%

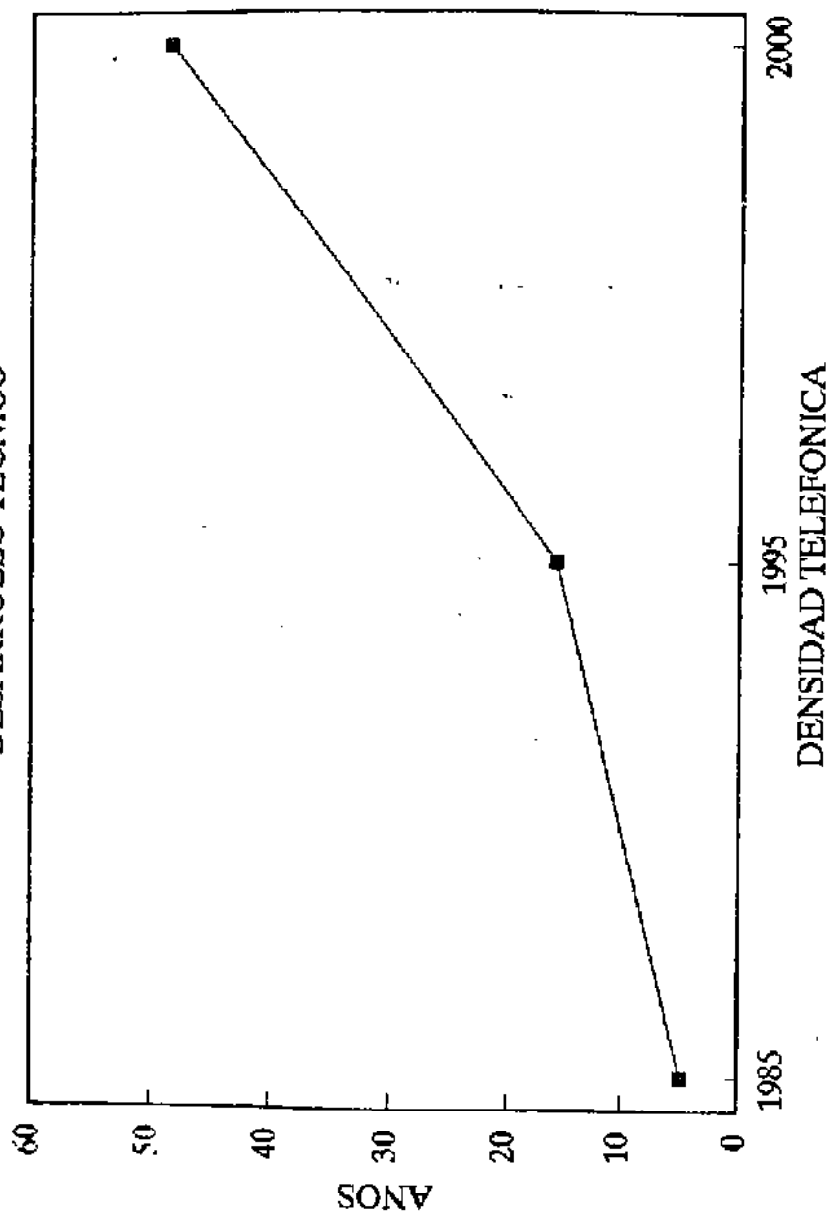
Fuente: Departamento Nacional de Planeacion, Documento CONPES 2710
 Santafe de Bogota, Mayo 27 de 1.994 Cuadro 10.

EMPRESAS ASOCIADAS DESARROLLO TECNICO



EMPRESAS ASOCIADAS

DESARROLLO TECNICO



EMPRESAS DE TELECOMUNICACIONES ASOCIADAS

DESARROLLO TELEFONICO

